"SE VOCÊ QUISER APRENDER A USAR E ABUSAR DA LÓGICA, ESTE LIVRO É PARA VOCÊ"

FALÁCIAS LÓGICAS

AS 59 FALÁCIAS LÓGICAS MAIS PODEROSAS

STEVE ALLEN

AS 59 FALÁCIAS LÓGICAS MAIS PODEROSAS COM EXEMPLOS E DESCRIÇÕES DE FÁCIL COMPREENSÃO

Aprenda a ganhar cada argumento usando e abusando da lógica

Steve Allen D.

Edição 1.0 - Abril, 2017

Postado por Steve Allen em CreateSpace

ISBN: 978-1546704584

Copyright © 2017 por Steve Allen

Descubra outros títulos do autor em www.amazon.com/author/pnl

Todos os direitos reservados, incluindo direitos de reprodução total ou parcial em qualquer formato.

Como um gesto de agradecimento aos meus leitores, eu estou disponibilizando um grande recurso para você:

<< Clique aqui para baixar GRÁTIS o livro "Técnicas rápidas de PNL para transformar sua vida em 7 dias">>

O objetivo deste livro é ensinar os padrões básicos de Programação Neurolinguística (PNL) que lhe permitirá mudar sua vida em uma semana. Eles são organizados de tal forma que você pode dominar um padrão por dia, avançando do mais básico para o mais complexo.

Lembre-se que todo comportamento humano é o resultado do estado em que nos encontramos, e nossos estados criam nossas representações internas, isto é, as coisas que imaginamos, que dizemos a nós mesmos, *etc.* Com as técnicas de PNL aprendidas neste livro, você pode dirigir o seu cérebro e sua vida da mesma forma que um diretor de cinema dirige um filme.

[<< Clique aqui para baixar o livro “Técnicas rápidas de PNL para transformar sua vida em 7 dias”>>]

Sumário

Introdução

Argumentos

Argumentos dedutivos

Argumentos indutivos

O que são falácias?

Erros X falácias

Como ler este livro

Falácias

Mudança de foco (foco na pessoa)

Ad hominem abusivo

Ad hominem circunstancial

Ad hominem tu quoque

Ad hominem positivo

Culpa por associação

Falácias de relevância (Mudança de assunto)

Anfibologia

Apelo a crença comum (Argumento ad populum)

Cortina de fumaça

Corte lógico

Falácia do historiador

Falácia naturalista

Mover os postes da baliza

Argumentos inválidos

Non sequitur

Afirmação do consequente

Negação do antecedente

Argumentação circular (Circulus in probando)

Racionalização

Argumento da ignorância (Argumentum ad ignorantiam)

Apelo ao silêncio

Alcance limitado

Conversão ilícita

Falácias da distração

Ladeira escorregadia

Pergunta complexa (Plurium interrogationum)

Falsa dicotomia

Ad hoc

Falácia falácia (Argumentum ad logicam)

Analogia fraca

Falácia do psicólogo

Distinção sem diferença

Comparação defeituosa

Apelo a chegada na lua

Evidência incompleta

Apelo a motivos em vez de evidências

Apelo a emoção

Apelo a força (Argumentum ad baculum)

Apelo ao desespero

Apelo a fé

Apelo a compaixão (Argumentum ad misericordiam)

Apelo a culpa

Apelo a pessoa comum

Apelo a novidade

Apelo a tradição

Apelo a uma falsa autoridade (Argumentum ad verecundiam)

Apelo a uma autoridade anônima

Apelo a ira (Argumentum ad Odium)

Apelar ao medo (argumentum in terrorem)

Apelo a identidade do grupo

Apelo a realização

Apelo a celebridade

Falácias indutivas

Falácia do acidente

Generalização precipitada

Inferência estatística

Falsa precisão

Falácia lúdica (Ludus)

Falácias causais

Pós hoc ergo propter hoc

Cum hoc ergo propter hoc

Pensamento mágico

Causa muito simplificada

Erros de categoria

Falácia da divisão

Falácia da composição

Conclusão

Introdução

Os argumentos estão em toda parte. Ligue a televisão e provavelmente você vai encontrar algum político com seu discurso sobre porque você deve votar nele. Comece a assistir os comerciais e um anúncio vai dizer que se você usar um determinado desodorante terá as mulheres aos seus pés. Você desliga a televisão para jantar com sua família e provavelmente alguém vai começar a dizer que a sua opinião está errada e a dele está correta.

Talvez você esteja ciente do poder da argumentação, e apenas deseja evitar ser enganado por alguém que maneje a lógica melhor do que você. Neste livro você vai encontrar uma longa lista de exemplos práticos do uso e abuso da lógica. Em todo o mundo, desde nossos familiares até nossos colegas de trabalho, tem um grande interesse em nos convencer de teorias que podem ser falsas, ou que contrariam os nossos próprios interesses. Como você pode manter essas pessoas na linha, se não é capaz de perceber que está sendo enganado?

Eu sempre penso que os argumentos são como um jogo de xadrez, há regras e movimentos incontáveis que podem ser feitos, alguns mais estratégicos do que outros. Os piores jogadores são aqueles que usam truques baratos e cometem erros óbvios e, portanto, são facilmente derrotados por não terem uma boa compreensão das regras e táticas. Se eu aprendi algo nestes últimos 10 anos de experiência, é que os argumentos não são diferentes. Sem uma compreensão clara das regras e táticas, é provável que você cometa erros e seja derrotado.

Aprender as regras e táticas de argumentação, assim como aprender a escrever e a ler, é uma habilidade essencial para vida. É verdade, até agora você tem sobrevivido sem ser um mestre da argumentação, mas provavelmente sua vida teria uma melhora substancial se você fosse. Esta habilidade vai ajudar você a encontrar respostas para perguntas de importância política, econômica, acadêmica e pessoal. Estas questões

normalmente geram posições opostas e muitas vezes levam a discussões. Não é de admirar que as respostas mais aceitas são as que possuem uma maior compreensão da argumentação.

Como você pode ver, os argumentos são parte da nossa vida diária. O problema é que muitos desses argumentos são realmente péssimos. Em um bom argumento a conclusão segue as ideias propostas. Em um mau argumento isso não acontece. Algo deu errado e as premissas se tornam irrelevantes para a conclusão, ou a conclusão é muito mais ampla do que as premissas apresentadas permitem, ou, pior ainda, a conclusão viola regras básicas da lógica. Mas a experiência revela que os argumentos ruins continuam sendo eficazes. Mesmo que suas conclusões não sejam extraídas de suas premissas, as pessoas não percebem e aceitam. Portanto, as pessoas terão crenças falsas e prejudiciais, porque foram enganadas por argumentos falhos. Este livro vai ajudar você a estar preparado diante de tais argumentos. A saber como reconhecê-los, usá-los e conhecerá algumas maneiras de contestá-los ao se deparar com eles.

Da mesma forma que com outras habilidades na vida, reconhecer quando abusos de lógica são cometidos, com o tempo se torna uma segunda natureza. E como com qualquer outra habilidade, para nos tornarmos bons, precisamos começar com um manual de instruções.

Embora seja impossível estabelecer regras claras sobre como refutar cada argumento que você enfrenta, ao ler este livro você saberá quais falácias deve usar, além de dicas úteis para neutralizar os argumentos do seu oponente.

A melhor maneira de dominar completamente as falácias lógicas é por meio da prática. Você deve permanecer vigilante, pensar constantemente nos argumentos que encontrar e tentar resolver o que pode estar errado.

Esta é uma habilidade que, definitivamente, vale a pena desenvolver. Há muitos argumentos ruins por aí, e seus efeitos não podem ser desprezados. Eles nos levam a acreditar em ideias prejudiciais e falsas, e acabam perpetuando decisões terríveis, tanto individualmente como

coletivamente. O domínio desta habilidade pode levar tempo e esforço, mas o livro que você tem nas mãos é, sem dúvida, a melhor maneira de começar.

Argumentos

Embora este livro seja escrito de uma forma simples, é necessário apresentar alguns conceitos que podem ser novos para você e que desempenham um papel importante no raciocínio, compreensão e identificação de falácias.

Quando ouvimos a palavra "argumento", tendemos a pensar em argumentos de confronto entre duas ou mais pessoas, com detalhes insignificantes, atitude defensiva e emoções negativas. Este é um tipo de argumento, mas não é este tipo de argumento que iremos focar neste livro.

A argumento é uma tentativa de persuadir alguém a dar razão a você e aceitar uma conclusão apresentada.

Nós apresentamos e ouvimos tantos argumentos todos os dias que nem sequer percebemos. Somos constantemente bombardeados com estratégias persuasivas que objetivam nos levar a conclusões, sem estarmos cientes disso. A persuasão é muito sutil, algumas vezes inclui razões, outras vezes são apenas conclusões prontas. O propósito deste livro, é que sejamos capazes de reconhecer os argumentos quando os escutarmos ou quando os usarmos.

Usaremos o termo "argumentador" para representar a pessoa que faz o argumento e "oponente" ou "público" para representar a pessoa ou pessoas que consideram o argumento, respectivamente. Tenha em mente que o argumentador e o oponente/público pode ser um candidato político, seu parceiro, uma criança, ou qualquer pessoa com uma capacidade de comunicação racional.

Um argumento é formado por premissas e uma conclusão. As premissas também podem ser chamadas de razões, evidências de apoio ou objeções. Em outras palavras, um argumento consiste de uma declaração

que é apresentada como uma conclusão, e as outras declarações são apresentadas como evidências, provas ou razões para essa conclusão.

Um argumento tem apenas uma conclusão. Se não há conclusão, então não há argumento.

Naturalmente, alguém poderia apresentar uma conclusão sem provas, mas é necessário que um argumento tenha provas, evidências ou razões para apoiar a conclusão. Estas evidências são conhecidas como premissas. Um argumento sempre terá pelo menos uma premissa, mas não há limite para a quantidade máxima de premissas permitidas. Se não há evidências ou razões, então não há argumento.

Às vezes, até mesmo as declarações de fatos podem ser consideradas como argumentos, ou para ser mais preciso, podem ser transformadas em argumentos. Por exemplo:

"As pessoas precisam de comida para viver".

Isso geralmente não é um argumento. No entanto, poderíamos reformular esta afirmação em uma forma de argumento mais reconhecível, como, por exemplo, "Se você parar de comer, você vai morrer". Ou poderíamos ainda dividir em vários argumentos secundários, como, por exemplo, " o que a comida é exatamente", "o que significa viver", *etc.*

Em geral, os filósofos consideram que há dois tipos de argumentos: dedutivos ou indutivos. Um argumento dedutivo é aquele cujas premissas fornecem apoio total para sustentar a conclusão. Um argumento indutivo é aquele cujas premissas fornecem (ou deveriam fornecer) alguma sustentação (menos do que o apoio total) para a conclusão.

É importante mencionar que a sustentação que as premissas fornecem para a conclusão é uma questão de lógica e, curiosamente, não tem nada a ver com o fato de as premissas serem verdadeiras ou não. Falaremos sobre isso depois.

Argumentos dedutivos

A dedução é uma maneira de raciocinar e de argumentar que a conclusão vem necessariamente das premissas. Vejamos um exemplo clássico:

Premissa 1: Todos os seres humanos são mortais.

Premissa 2: Sócrates é um ser humano.

Conclusão: Sócrates é mortal.

Se as premissas são verdadeiras, então a conclusão deve estar certa. É isto que faz com que um argumento seja dedutivo. Isso também é conhecido como um argumento formal.

Se as premissas de um argumento dedutivo apoiarem de forma adequada a conclusão, o argumento é válido. Em termos técnicos, um argumento dedutivo válido é aquele em que, se todas as suas premissas são verdadeiras, a sua conclusão é igualmente verdadeira. Este é um argumento sólido. Da mesma forma, um argumento dedutivo é válido se uma ou mais premissas forem falsas, e a conclusão também for falsa.

Se um argumento dedutivo tiver todas as premissas verdadeiras, mas ainda assim a conclusão pode ser falsa, então este é um argumento dedutivo inválido. Argumentos inválidos são sempre falhos e são conhecidos como uma falácia formal ou uma falácia dedutiva.

Você pode testar a validade dos argumentos dedutivos usando uma variedade de métodos, como Diagramas de Venn, tabelas de verdade e provas lógicas. Embora estes métodos sejam interessantes (adequados para algumas pessoas), não falaremos sobre eles neste livro.

Argumentos indutivos

Os argumentos em que a conclusão é baseada simplesmente em probabilidades, são considerados argumentos indutivos. Estes argumentos são geralmente construídos através de raciocínio indutivo, que é o processo de extrair conclusões gerais de instâncias específicas. Por exemplo:

Premissa 1: Até agora o sol nasceu todos os dias.

Conclusão: Portanto, o sol vai nascer amanhã.

Como é improvável que o sol vá explodir esta noite, a conclusão é muito provável. Portanto, é um argumento indutivo ou informal.

Os argumentos indutivos são avaliados de forma diferente dos argumentos dedutivos. Se as premissas de um argumento indutivo suportam adequadamente a conclusão, se trata de um argumento forte. Um argumento indutivo é aquele em que, se as premissas são verdadeiras, é provável que a conclusão seja verdadeira.

Uma característica da lógica indutiva é que um forte argumento indutivo pode ser falso, mesmo quando todas as premissas são verdadeiras. No entanto, isso não faz com que todos os raciocínios indutivos sejam falaciosos (embora tecnicamente todo o argumento indutivo é inválido). Uma falácia indutiva ocorre quando as premissas de um argumento não oferecem apoio adequado à conclusão. Na maioria das falácias isso ocorre porque as premissas oferecidas têm pouca ou nenhuma conexão lógica com a conclusão.

O que são falácias?

Nós usamos o termo "falácia" de muitas maneiras. Uma falácia é um erro no raciocínio. Um argumento falacioso é aquele que pode até parecer correto, mas ao ser examinado demonstra não ser. Mesmo que as premissas e a conclusão estejam todas corretas, um argumento pode seguir sendo falacioso se o raciocínio usado para chegar a essa conclusão não for logicamente válido.

As falácias podem ser classificadas em dois tipos principais: formais e informais.

Uma falácia formal é aquela em que o argumento é falso simplesmente porque sua estrutura é falha. Estes argumentos devem ser rejeitados sempre,

porque violam as regras fundamentais da lógica. Por exemplo, se alguém diz: "Todos os cachorros têm quatro patas. Meu gato tem quatro patas. Portanto, o meu gato é um cachorro", isto é uma falácia formal.

Uma falácia informal é algo mais complicado. É aquela em que a conclusão não segue as premissas, mas não por causa da estrutura lógica do argumento, e sim pelo conteúdo das premissas e da conclusão. Estes tipos de falácias são mais difíceis de diagnosticar e de contestar, porque você tem que olhar não só o conteúdo das premissas e da conclusão, mas também, o uso que se faz do argumento. Por exemplo, se alguém diz: "Há homens na lua, porque há homens na lua", seu argumento é logicamente válido. A conclusão realmente deriva das premissas, mas isso acontece simplesmente porque as premissas são idênticas à conclusão. É um argumento circular e, portanto, inútil. Mas isso não significa que você tem que rejeitar isso. Não há nenhuma regra rígida que diga que você deve rejeitar os argumentos deste tipo, mas você precisa verificar a sua validade, caso a caso.

Em seguida veremos as três maneiras como usaremos este termo neste livro.

Argumentos falaciosos: Estes argumentos contêm um ou mais erros não factuais em sua formação (um erro não-factual é aquele que não está baseado em fatos).

- "Da mesma forma que as mulheres têm o direito de fazer uma tatuagem, elas também têm o direito ao aborto" (analogia fraca).

Raciocínio falacioso: É quando um indivíduo usa um raciocínio equivocado (ou mesmo não usa a razão) ao avaliar ou criar um argumento, objeção, proposição ou crença.

- "Eu costumava concordar com o aborto, mas agora que este palestrante me fez chorar ao mostrar uma imagem de um feto abortado, eu sou contra o aborto" (apelo à emoção).

Falácia tática: Tentar, de forma deliberada, fazer com que o seu oponente ou público use o raciocínio falso para aceitar as verdadeiras

posições do seu argumento.

-"Tudo o que eu preciso fazer é mostrar ao público esta foto de um feto abortado, e eles serão como massa de modelar em minhas mãos. Eu vou com que ignorem o seu raciocínio e seu pensamento crítico e apenas deem ouvidos às suas emoções" (apelo à emoção).

As falácias são perigosas, porque nem sempre são fáceis de detectar, especialmente para a mente destreinada, uma vez que iludem nossas faculdades críticas, tornando-nos pessoas de fácil persuasão por uma série de razões equivocadas (são uma espécie de ilusão de ótica para a nossa mente). No entanto, a maioria delas são facilmente detectáveis. Por exemplo:

"Não deixe seu bigode, porque Hitler usava bigode. Portanto, se você deixar o seu, você será como Hitler".

Depois de ler este livro, você provavelmente será capaz de identificar uma dúzia de falácias neste argumento anterior. O erro no raciocínio deveria ser aparente (Possuir o mesmo traço físico de um ditador fascista não faz de você um ditador fascista).

As falácias podem ser cometidas pelo autor do argumento, pelo público que interpreta o argumento, ou por ambos.

Erros X falácias

Às vezes cometemos falácias de forma inadvertida, involuntária e inocente, sem a intenção de enganar ninguém. Neste caso, podemos dizer que se trata simplesmente de um erro.

Se eu disser que o sol está a 20 quilômetros da terra e é do tamanho de uma bola de futebol, eu não estaria fazendo uma falácia, eu estaria apenas sendo tolo. Erros factuais não são falácias.

A prova para determinar se alguém está cometendo um erro é muito simples. Após o erro, você deve explicitamente apontar para a pessoa o

problema com o seu raciocínio, e observar se ela corrige honestamente o seu pensamento.

Em outras palavras, se a pessoa inventar uma nova racionalização para o seu pensamento, podemos concluir que a pessoa estava usando a falácia para sua vantagem e não cometendo um simples erro.

Como ler este livro

Embora este livro tenha a função de ser um livro de referência, espero que você o leia uma vez do início ao fim. Conforme avançar na leitura, você vai aprender certos termos-chave que são necessários para as falácias subsequentes. Desta forma, se você ler as falácias em ordem, os termos e os conceitos necessários serão revelados à medida que você avança.

Embora possa parecer uma enorme quantidade de falácias, eu fiz o meu melhor para selecionar as mais comuns e ensiná-las da forma mais simples possível. As falácias são sabedoria.

Eu também separei as falácias em categorias, de acordo com suas características. Na Internet você vai encontrar muitas tentativas de separar as falácias em categorias, mas neste livro eu apresento a separação que eu considero mais fácil de entender.

Finalmente, as falácias são explicadas com a seguinte estrutura:

Nome da falácia: Cada falácia começa com o nome mais comum pelo qual é conhecida, seguida pelo seu nome em latim (se houver). Em seguida, coloco uma lista com os nomes alternativos pelos quais você também se conhece a falácia.

As descrições são breves e objetivas, dando a informação que você precisa para entender a falácia.

Exemplos: Eu incluí exemplos cotidianos para representar cada falácia e uso exemplos extremos, quando a falácia exige, para torná-la mais evidente. Este é um bom momento para esclarecer algo: Os exemplos são apenas exemplos. Em nenhum caso eu quero expressar uma opinião ou convencê-lo de algo.

Ao ler as falácias neste livro, tenha em mente que não há nenhuma organização "oficial" nem regras de falácias. Portanto, provavelmente você vai encontrar outros nomes e definições ligeiramente diferentes em outras

fontes. Os truques intelectuais e as armadilhas que os seres humanos usam tão comumente (ou que caímos rapidamente) podem ser descritos de pontos de vista diferentes e com uma série de termos diferentes. Neste livro lidamos apenas com os mais comuns ou mais fáceis de reconhecer.

Falácias

As falácias são tão numerosas que são mais facilmente compreendidas quando classificadas em categorias com características claramente identificáveis. No entanto, esta classificação de falácias em termos de lógica é uma questão controversa. Não há uma classificação correta para as falácias. Especialistas em lógica têm proposto listas de categorias que variam consideravelmente (em comprimento e nomes para falácias). Qualquer classificação deste tipo é arbitrária em algum grau. Em todo o caso, meu objetivo é fornecer a você um esquema compreensível com as falácias as mais comuns.

Mudança de foco (foco na pessoa)

Falácias nesta seção visam mudar o tema, voltando o foco para a pessoa que faz o argumento em vez de discutir razões para se acreditar ou não na conclusão.

Ad hominem abusivo

Um ataque pessoal é cometido quando uma pessoa substitui as evidências contrárias a um argumento por comentários abusivos para atacar a outra pessoa. Esta linha de raciocínio é enganosa porque o ataque é direcionado para a pessoa que faz a objeção e não à própria objeção. Lembre-se que o valor e a veracidade de uma ou objeção são independentes da pessoa que a faz.

No entanto, nem todos os ad hominem são falaciosos. Em alguns casos, as características de um indivíduo podem afetar a veracidade de suas afirmações. Por exemplo, se alguém provou ser um mentiroso patológico, então suas palavras podem ser consideradas pouco confiáveis. Mas de qualquer maneira, esses tipos de ataques são fracos, porque até mesmo os mentirosos patológicos podem dizer a verdade em algum momento.

Em geral, é melhor concentrar a atenção no comentário e não na pessoa que o fez. É o conteúdo que determina a veracidade da afirmação e não as características da pessoa a faz.

Exemplo:

Cícero foi um orador romano de origens humildes que se tornou um político proeminente, advogado e orador público em sua época. No entanto, apesar de seu brilhantismo, a elite aristocrática dominante, as vezes, desacreditava Cícero precisamente por sua origem modesta. Nós encontramos um exemplo deste desdém na disputa de Cícero com Metelo Nepote que, repetidas vezes, ao discutir com Cícero em um tribunal, perguntou: *"quem é o seu pai?"*

Metelo Nepote não poderia argumentar contra o caso de Cícero, então ele o atacou por suas origens humildes. Os ataques a raça, classe ou gênero do orador são exemplos especialmente atrozes de argumentos ad hominem.

Um argumento ad hominem é simplesmente irrelevante. Ele não contribui nada para o argumento em si, só diz algo sobre a pessoa (embora diga mais sobre a pessoa que abusa do ad hominem).

Em um mundo ideal não haveria necessidade de uma defesa. Se o oponente tem que recorrer a ataques pessoais, deve ficar claro que ele não tem nada a dizer contra o argumento em si. Mas, infelizmente, nós não vivemos em um mundo ideal e os ataques ad hominem são muito eficazes.

Como defesa para um ataque ad hominem, mostre apenas que a resposta é irrelevante. Você também pode replicar com um ad hominem, mas saiba que você está se colocando no mesmo nível de seu oponente. Neste caso vale a pena considerar a resposta de Cícero à pergunta de Metelo Nepote.

Metelo Nepote: "*Cícero, quem é o teu pai?"*

Cícero: "*Metelo, no seu caso sua mãe tornou muito difícil para você responder a esta pergunta."*

Exemplo:

"Esta teoria sobre uma cura potencial para o câncer foi apresentada por uma médica que é uma feminista lésbica bem conhecida. Eu não vejo porque devemos permitir que alguém como ela fale na Conferência Mundial sobre Câncer."

Exemplo:

"Você diz que a Terra gira em torno do sol, mas você é um bêbado e um mulherengo."

Exemplo:

"Roberto quer nos convencer de que a origem da vida foi um acidente. Roberto não acredita em Deus e passou mais tempo na prisão do que na igreja, então a única informação que eu consideraria ouvir de alguém como ele é como não ser esfaqueado em um banheiro cheio de criminosos."

Pode ser verdade que Roberto não acredita em Deus e que ele passou mais tempo na prisão do que na igreja, mas tudo isso é irrelevante para o seu argumento sobre a origem da vida.

Exemplo:

"Andrea Dworkin escreveu vários livros falando sobre o mal que a pornografia causa às mulheres. Mas Dworkin é feia e amarga, então, por que devemos escutá-la?"

A aparência e caráter de Andrea Dworkin, que o argumentador descreveu de forma tão pouco generosa, não tem nada a ver com a força de seu argumento. Usar isso como evidência é uma falácia. Claramente se trata de uma falácia ad hominem.

Quando outras pessoas atacarem você pessoalmente, tome isso como um elogio à qualidade do seu argumento. Este é geralmente um sinal de desespero dos seus oponentes.

Ad hominem circunstancial

Um ad hominem circunstancial é uma falácia em que se tenta atacar uma objeção, alegando que a pessoa a faz simplesmente por interesse próprio. Esta é uma falácia, porque os interesses de uma pessoa nada têm a ver com a veracidade ou falsidade da afirmação feita. Embora seja verdade que os interesses da pessoa lhe fornecem motivos para apoiar determinadas solicitações, é uma falácia usar este fato como prova contra o argumento.

Exemplo:

Muitos pais na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos se recusam a vacinar seus filhos contra doenças infecciosas mortais, temendo que a

vacinação prejudicasse as crianças, causando autismo e doenças intestinais. Quando foram mostradas as evidência esmagadoras de que as vacinas não tiveram estes efeitos adversos, apelaram geralmente para os interesses econômicos de empresas farmacêuticas ignorando a evidência. Esta tática é comum em teorias da conspiração.

Como com qualquer ad hominem, este tipo de argumento é simplesmente irrelevante. Ele não ataca o argumento em si, mas apenas o seu proponente.

Exemplo:

"Você não é uma mulher, então você não pode opinar sobre o aborto."

Ad hominem tu quoque

Também conhecido como inconsistência pessoal.

Tu quoque significa "você também". Essa falácia é cometida quando você indica que o argumento é falso porque a pessoa que fez o argumento não está agindo de forma consistente com o que declara.

Exemplo:

Imagine que seus pais explicam porque você não deve fumar, e eles lhe deram uma série de boas razões: o dano a sua saúde, o custo, e assim por diante. Você responde: "*Eu não vou aceitar o seu argumento, porque você fumava quando tinha a minha idade. Você fez isso também!"*

O fato de seus pais terem feito o que eles estão condenando não tem nada a ver com a validade de seus argumentos (fumar é prejudicial a sua saúde e é muito caro), então sua resposta é falaciosa.

Exemplo:

Cecília: *"Você não deveria comer tanta gordura. Foi comprovado cientificamente que a gordura é perigosa para a saúde."*

Roberto: *"Você come hambúrguer e fritas o tempo todo, então isso não deve ser verdade."*

Exemplo:

O primeiro-ministro britânico David Cameron, lançou uma iniciativa para dar conselhos aos pais sobre a educação dos filhos. No entanto, algumas pessoas salientaram que Cameron não era o melhor pai. Afinal, uma vez, ele tinha esquecido seu filho no banheiro de um restaurante. O argumento dizia: *"David Cameron acha que há muitos maus pais na Grã-Bretanha, mas considerando que ele esqueceu seu filho no banheiro de um restaurante, quem é ele para criticar?"*

Como todos os argumentos ad hominem, isso é irrelevante. O caráter do proponente não afeta a verdade de um argumento. Mesmo quando o próprio proponente está envolvido no comportamento em questão, isso não significa que ele está errado em questionar esse comportamento. Só porque o pai fuma não significa que ele esteja errado quando diz que fumar faz mal.

Esta falácia é muito comum por causa de nossa forte necessidade de nos mantermos consistente, por exemplo:

"Por que deveríamos ouvir a sua proposta em favor do novo estacionamento na cidade, se no ano passado você se opôs enfaticamente à ideia?"

A falácia tu quoque é muito fácil de usar, porque todos nós somos inconsistentes de vez em quando e muito poucas pessoas têm um passado inocente. Você pode argumentar que qualquer um que tenha mudado de ideia demonstra que se equivocou no passado, e desta vez também pode estar equivocado. Se você não consegue encontrar nada para desacreditar o seu oponente, você também pode usar este fato para tentar minar seus argumentos, por exemplo *"Se todos nós temos fraquezas, por que essa pessoa não? Provavelmente não está sendo totalmente sincero."*.

Vejamos o exemplo a seguir, no qual com um pouco de sutileza se usa a falácia tu quoque para minar uma acusação desacreditando o acusador.

"E agora vamos voltar à acusação da Sra. Cavalo, que diz que eu deliberadamente enganei esta sociedade, me colocando acima dos interesses da empresa em questão. Devo lembrar que esta acusação vem da senhora Cavalo, que permaneceu calada quando o seu genro se beneficiou da nossa decisão sobre o excedente de terras no passado. Devem concordar comigo que dificilmente uma fonte como esta tem o direito de fazer tais acusações."

Neste caso a falácia tu quoque ocorre porque você não tenta tratar o tema na discussão, mas introduz um novo tema em que a outra pessoa está envolvida. No entanto, os antecedentes da pessoa não têm nada a ver com a veracidade ou a falsidade dos argumentos apresentados por ela, nem alteram suas evidências.

Ad hominem positivo

Um ad hominem "padrão" é uma falácia em que um argumento é rejeitado com base em alguns fatos negativos irrelevantes sobre o autor ou a pessoa que o apresenta. Um ad hominem positivo ocorre quando uma objeção é aceita com base em um fato irrelevante sobre o autor ou a pessoa que apresenta a objeção ou argumento.

Esta falácia geralmente consiste de dois passos. Em primeiro lugar, algo positivo (mas irrelevante) é dito sobre o caráter da pessoa que faz a objeção. Em segundo lugar, isto é tomado como evidência da objeção em questão.

A razão pela qual um ad hominem (de qualquer espécie) é uma falácia, é que o caráter, as circunstâncias ou ações de uma pessoa não estão relacionados com a verdade ou falsidade da afirmação feita.

Exemplo:

"Rafael é um homem agradável e muito atencioso. Ele parece muito apaixonado pelo que diz. Portanto, ele deve estar certo quando ele diz que devemos comprar ouro."

Exemplo:

Sandra: *"O que ele disse foi ridículo. Por que acreditar nele?"*

Janet: *"Porque ele é um homem encantador, como pode estar errado?"*

Sandra: *“Bom, você tem razão.”*

Exemplo:

"Eu tinha algumas dúvidas sobre ele, mas então eu percebi que ele usava um terno caro. Além disso, tinha um sotaque tão especial. Não há como ele estar mentindo sobre esta oferta, então eu tenho certeza de que será um grande investimento."

Culpa por associação

Esta falácia é cometida quando se ataca um argumento com comentários sobre pessoas ou organizações associadas com o seu proponente ou com o argumento em si.

Exemplo:

Em 2008, Barack Obama (então candidato presidencial dos EUA) foi criticado por aparecer com o pastor Jeremiah Wright, cujos sermões continham comentários polêmicos sobre o 11 de setembro e a guerra do Iraque. Hillary Clinton, Bill O´Reilly e Mark Steyn criticaram Obama para isso, associando sua pessoa com as declarações do pastor.

Uma variação muito específica desta falácia é o "Argumentum ad Hitlerum", cuja forma geral é a seguinte:

(1) Hitler (ou algum outro nazista, ou os nazistas em geral) aceitam X.

(2) Portanto, X é falso ou errado.

Esta é uma falácia pela razão óbvia de que o simples fato de que Hitler aceitou um argumento (ou agiu de uma certa maneira) não prova que o argumento (ou ação) seja incorreto. Se Hitler acreditava que 1+1= 2, isso não prova que esse raciocínio está incorreto.

Exemplo:

Raquel: *"Então agora você é vegetariano."*

Luis: *"Sim, estou tentando."*

Raquel: *"Você sabia que Hitler era vegetariano, não é?"*

Luis: *"Sério?"*

Raquel: *"Sim". Ele também odiava o uso de tabaco."*

Luis: *"Rápido, me dê um pouco de bacon e um maço de cigarros! "Eu estou abandonando meus novos hábitos!"*

Falácias de relevância (Mudança de assunto)

As falácias de relevância são as mais numerosas e mais frequentes. Nestas falácias uma palavra ou frase é usada com pouca clareza para gerar ambiguidade ou diretamente para mudar de assunto.

Anfibologia

Esta falácia ocorre quando se apresenta uma conclusão desenhada a partir de uma premissa ou premissas que são ambíguas devido a sua estrutura gramatical. A anfibologia é um tipo específico de ambiguidade causada pela estrutura gramatical. Em poucas palavras, algo é ambíguo quando tem dois ou mais significados e o contexto não deixa claro o que se pretende expressar.

Por exemplo: *"Michelle tem uma bela piscina em casa, mas tem fungos."*

Isto significa que a piscina tem fungos? Ou é a Michelle que precisa ir ao médico?

O uso de anfibologia é um dos recursos mais utilizados pelos oráculos e adivinhos com intenção de enganar. Este truque permite que os profetas sejam capazes de interpretar suas previsões em qualquer um dos sentidos. O exemplo mais famoso que temos é graças ao rei Croesus da Lídia (entre 560 e 546 a.C.), como é apresentado no exemplo a seguir, que ilustra como uma pessoa pode ficar presa à falácia, ao tirar uma conclusão que lhe favorece a partir de uma premissa ambígua.

Exemplo:

Rei Croesus: *"Oráculo, se eu fosse para a guerra contra Ciro, o Rei da Pérsia, o que aconteceria?"*

Oráculo de Delfos: *"Se Croesus fosse a guerra contra Ciro, destruiria um grande império."*

Rei Croesus: *"Excelente! Depois de destruir a Ciro, farei muitas oferendas aos deuses."*

O que aconteceu depois disso foi que as forças persas derrotaram Croesus na Capadócia, na batalha do rio Halis. Desta forma, a previsão foi cumprida: Croesus foi para a guerra e destruiu seu próprio império Lídio.

Apelo a crença comum (Argumento ad populum)

Esta falácia é cometida quando uma proposição é justificada com base na suposta opinião das pessoas em geral.

Exemplo:

"Casamentos homossexuais são imorais. 70% das pessoas pesquisadas pensam assim!"

Exemplo:

"Uma pesquisa demonstrou que 25% das pessoas com mais de 18 anos acreditam na astrologia, isto é, eles acreditam que a posição de estrelas e dos planetas afetam suas vidas. Isto representa mais de 75 milhões de pessoas. Portanto, deve haver alguma verdade na astrologia!"

Obviamente, a popularidade da crença na astrologia não está relacionada com a veracidade de suas declarações.

Exemplo:

"Não jogue um filhote de crocodilo na privada. Todo mundo sabe que vai crescer e vai sair para morder a bunda das pessoas."

Este tipo de argumento requer uma premissa suprimida: "Se todos acreditam que algo é verdade, tem que ser verdade." Mas este princípio é falso. As pessoas são falíveis, sejam elas indivíduos ou grupos. Lembre-se que todos riram de Cristóvão Colombo quando ele disse que o mundo era redondo. Portanto, você não tem que acreditar em algo automaticamente só porque a maioria das pessoas acredita.

Exemplo:

Até o final do século XVI a maioria das pessoas acreditava que a terra era o centro do universo. Obviamente, isso não é verdade. O modelo geocêntrico foi um modelo baseado principalmente na fé e não em observações, cálculos ou raciocínios. Foram pessoas como Galileu, Copérnico e Kepler que se recusaram a seguir essa crença comum e descobriram uma verdade não tão óbvia para o resto da humanidade. A história mostrou que aqueles que se recusam a acreditar cegamente nas crenças comuns são os que mudam o curso da história.

A melhor defesa contra essa falácia é mostrar boa evidência de que a maioria das pessoas se equivoca. Por exemplo, você pode citar a opinião de um expert que afirma que a crença popular é falsa ou você pode oferecer provas que contradiz a opinião da maioria.

Lembre-se que a "sabedoria das massas" é muitas vezes sinônimo de "loucura coletiva".

Cortina de fumaça

Uma cortina de fumaça é uma falácia na qual você tenta redirecionar o argumento para outro assunto mais fácil de responder. Este tipo de raciocínio tem a seguinte forma:

(1) O tema A está em discussão.

(2) Se introduz o tema B sob a falsa aparência de ser relevante para o tema A.

(3) O tema A é abandonado e se discute o tema B.

Exemplo:

Claudia: *"É moralmente errado trair o seu marido. Por que você faria algo assim?"*

Luísa: *"Mas o que é a moral exatamente?"*

Claudia: *"É um código de conduta compartilhado culturalmente."*

Luísa: *"Mas quem criou esse código?"*

Neste caso, Luísa desviou com sucesso a conversa sobre seu comportamento sexual para uma discussão sobre a moralidade.

Corte lógico

Também conhecido como objeções triviais. É uma variação da falácia cortina de fumaça.

Esta falácia consiste em usar as ferramentas técnicas da lógica de forma inútil e pedante para se concentrar em detalhes triviais, em vez de se concentrar na questão principal. Preste atenção a esta falácia, porque depois de ler este livro você vai notar que a comete com muita frequência.

Exemplo:

João: *"Paulo você pode me ajudar a empurrar o meu carro para fora da estrada enquanto eu espero o guindaste chegar?"*

Paulo: *"Por que você quer tirá-lo da estrada? Por que você simplesmente não o deixa aí?"*

João: *"Porque nesse lugar está dificultando o tráfego."*

Paulo: *"Muitas coisas dificultam o tráfego. Você sente a necessidade de fazer algo sobre todas elas?"*

João: *"Não, mas isso é culpa minha."*

Paulo: *"Realmente é? Por que exatamente o seu carro não está funcionando?"*

João: *"Você vai me ajudar a empurrar ou não?"*

Você pode ver que Paulo está evitando responder o pedido de ajuda, tentando encontrar um ponto de vista mais profundo e filosófico do problema. Embora Paulo possa ter bons pontos, nesta situação são triviais e irrelevantes.

Vejamos outro exemplo:

Mecânico: *"Seu carro precisa de pneus novos."*

Cliente: *"Você tem interesse em me vender pneus. Por que eu deveria acreditar em você?"*

Mecânico: *"Porque você me trouxe o carro para revisar".*

Cliente: *"Eu comprei o carro neste lugar."*

Mecânico: *"Então devemos esquecer a necessidade de troca dos pneus?"*

Cliente: *"Eu nunca sugeri isso. Por acaso você está tentando usar psicologia inversa para que eu compre os pneus?"*

Este tipo de falácia é facilmente cometido por pessoas com tendências "paranóicas" que sentem que todos estão contra eles.

Falácia do historiador

Esta falácia é atribuída a David Hackett Fischer e é produzida quando se supõe que as pessoas no passado viram os eventos com a mesma informação, ou com a mesma perspectiva, que vemos hoje.

Por exemplo, suponhamos que Alicia se case com Gonzalo e a relação parece estar bem até que ele se torna perigosamente violento. Neste caso, seria uma falácia julgar Alicia por ter casado, como se ela já soubesse sobre o comportamento de Gonzalo, o que só descobriu agora.

Para usar o mesmo exemplo, se Alicia tivesse evidências claras de que Gonzalo era um homem violento, então não se cometeria uma falácia ao afirmar que Alicia tomou uma decisão ruim quando se casou com ele.

Nem é uma falácia ser um crítico de uma pessoa pelo que ela deveria saber. Por exemplo, se Alicia não sabia que Gonzalo era um psicopata e se casou com ele apenas uma semana depois de conhecê-lo, seria razoável argumentar que ela tomou uma decisão ruim.

Exemplo:

Carmen: *"Você sabia que Pamela e Thomas estão se divorciando?"*

Daniel: *"Por quê?"*

Carmen: *"Bem, ela soube que Thomas perdeu seu emprego e..."*

Daniel: *"E ela vai abandonar Thomas só porque ele lhe contou que foi demitido? Thomas é um cara legal eu tenho certeza que ele vai conseguir um novo emprego. Eu acredito nele."*

Carmen: *"Não. Ele não disse a ele que perdeu o emprego, mas de alguma forma Pamela descobriu que ele foi demitido porque foi encontrado mantendo relação sexual com sua secretária."*

Daniel: *"Pamela deveria saber que eu não tinha que casar com aquele perdedor!"*

Falácia naturalista

Esta falácia ocorre quando a conclusão expressa o que deveria ser baseado unicamente no que é mais natural atualmente. É uma falácia muito

comum e as pessoas dificilmente veem problema neste tipo de raciocínio, que tem a seguinte forma:

(1) X está de acordo com a natureza.

(2) Portanto, X é moralmente correto.

Exemplo:

"A homossexualidade é um erro, porque na natureza o sexo é usado para a reprodução."

Nós não podemos fazer julgamentos morais com base na natureza, a menos que tenhamos a filosofia "moral" para fazê-lo. Deixe-me demonstrar isso com o seguinte exemplo:

"As doenças são parte da natureza, por isso é moralmente errado interferir com a natureza e tratar pessoas doentes com medicamentos."

Nós sempre vamos contra a natureza, por isso não é lógico usar a natureza como uma linha de base moral em algumas situações e ignorar em situações que não nos convém.

Mover os postes da baliza

Esta falácia ocorre quando a evidência contra uma reclamação é rejeitada, insistindo injustificadamente que se proponham provas diferentes (geralmente provas maiores). Isso é uma analogia a mudar a trave de lugar depois de ter recebido um gol, e em seguida, insistir que o gol anterior não vale.

A falácia ocorre quando a rejeição da prova é feita de uma forma injustificada. Isso geralmente é feito simplesmente para "proteger" a afirmação da crítica.

Há uma outra versão desta falácia, que é mudar o argumento até que finalmente "tenha a razão."

Exemplo:

Gary: *"A chegada do primeiro homem à lua foi forjada. Se fosse real as sondas posteriores teriam tirado fotos do lugar do desembarque e dos restos."*

Alexis: *"Bom, há fotos. A NASA publicou as fotos tempos atrás."*

Gary: *"Bem, eu não tenho nenhuma dúvida de que a NASA deve ter modificado as imagens usando o Photoshop."*

Alexis: *"Esse tipo de modificação pode ser facilmente verificado, você sabe."*

Gary: *"A tecnologia da NASA é muito boa. Eles podem enganar até mesmo os especialistas."*

Alexis: *"Bem, e sobre os russos? Se os Estados Unidos tivessem forjado a aterrissagem, os russos teriam revelado ao mundo."*

Gary: *"Os russos são ingênuos. Eles sempre acreditam nas mentiras dos Estados Unidos."*

Alexis: *"Pelo amor de Deus, o que você consideraria como prova? O que aconteceria se você pudesse ir à lua e ver o módulo de pouso?"*

Gary: *"Eu também não acreditaria. Eles poderiam colocar lá antes de eu chegar."*

Alexis: *"Eu me rendo."*

Gary: *"Eu ganhei!"*

Exemplo:

Raquel: *"Até agora eu não vacinei meu filho, porque as vacinas causam autismo."*

João: *"Não me parece que isso seja verdade."*

Raquel: *"Sim, é. O mercúrio usado como conservante para as vacinas causa autismo."*

John: *"Bom, o mercúrio foi removido das vacinas anos atrás e nenhuma mudança estatisticamente significativa foi observada."*

Raquel: *"Bem, na verdade são as toxinas nas vacinas que causam autismo."*

João: *"Isso foi investigado a fundo e não se encontrou nenhuma relação, mas você não tem que acreditar na minha palavra; dê uma olhada nos estudos disponíveis."*

Raquel: *"Esses estudos são falhos. Eles certamente foram patrocinados pelas empresas que vendem vacinas."*

Argumentos inválidos

Esta seção vamos ver a descrição de falácias que ocorrem como resultado de argumentos inválidos.

Non sequitur

Esta falácia também é conhecida como tese irrelevante.

O termo "non sequitur" traduzido do latim significa literalmente "não se segue". Esta falácia ocorre quando uma conclusão é tomada a partir de evidências que realmente não suportam essa conclusão. Isto é geralmente produzido quando a evidência apresentada parece estar vagamente ligada à conclusão de uma forma lógica, mas na realidade não está. É esta conexão ou aparente relevância que atrai a "vítima" para aceitar a conclusão (a vítima da falácia pode ser também o autor da falácia).

Exemplo:

"Estou preocupado com os relatos sobre o consumo excessivo de álcool por estudantes universitários. De acordo com as estatísticas que tenho visto, cerca de 19% dos estudantes universitários são bebedores compulsivos e isso leva a problemas que variam deste baixo desempenho acadêmico até gravidezes não planejadas. Uma vez que as pessoas bebem em resposta a pressão excessiva, isso mostra que os professores estão colocando muita pressão e, portanto, precisam tornar suas aulas mais fáceis".

Exemplo:

"Altas taxas de impostos para as empresas muitas vezes implicam em salários mais baixos, o que significa que as pessoas têm menos dinheiro para gastar. Nestes tempos de dificuldades econômicas, a revitalização da economia requer que as pessoas gastem mais dinheiro. Portanto, a solução óbvia é abolir todos os impostos cobrados das empresas."

Afirmação do consequente

Esta falácia é cometida por pessoas que acreditam que, quando se trata de lógica, a ordem dos fatores não altera o produto. Em termos comuns, esta falácia é cometida por aqueles que "confundem os cavalos com a carroça", ou por aqueles que ignoram que "há várias maneiras de matar um gato." Isso ficará mais claro em seguida.

Em uma construção do "Se, então", a parte do “se" é o antecedente, e a parte do "então" é o consequente. É correto afirmar o antecedente para provar o consequencial, mas não o contrário. Por exemplo:

"Se eu jogar um ovo, o ovo quebra. O ovo está quebrado, então devo tê-lo jogado."

O autor desta afirmação cometeu uma falácia, afirmando o consequente ("o ovo está quebrado") para provar o antecedente ("eu joguei o ovo"). Afirmar o consequente é falacioso porque um evento pode ser produzido por diferentes motivos. No exemplo, há muitas outras razões pelas quais um ovo pode estar quebrado (outra pessoa jogou, alguém deixou cair, a galinha o quebrou, etc.)

Os tribunais estão cheios de exemplos desta falácia devido a provas circunstanciais. Quando não há testemunho de testemunhas, se apela para as ações conhecidas que poderiam ter causado o crime, por exemplo: *"se meu cliente tivesse planejado o assassinato, teria aumentado a apólice de seguro de sua esposa. No entanto, ele não aumentou a apólice de seguro."*

Exemplo:

Homer Simpson, preocupado com o problema inexistente da presença de ursos em sua cidade, estabelece uma patrulha de ursos. Com o passar dos dias ele observa com satisfação: *"Não há nenhum urso à vista. A patrulha contra os ursos funciona que é uma maravilha."*

O problema com o raciocínio de Homer é que a criação da patrulha de urso não explica a verdadeira razão por que não há ursos na cidade.

A defesa contra esse tipo de falácia é simplesmente apontar a falácia usando algum exemplo que demonstre como este argumento é inválido.

No caso da patrulha de ursos, Lisa Simpson usa o seguinte exemplo paralelo para mostrar que o raciocínio de Homer está errado: *"Esta rocha é um repelente de tigre e funciona muito bem. Olhe em volta, não há nenhum tigre."* Claro que Homer não reconhece que isso também é uma falácia, e acaba comprando a rocha para Lisa.

Uso intencional:

Esta é uma falácia muito útil quando você quer atribuir motivos a alguém, especialmente quando esses motivos não são mostrados, mas as ações estão associadas a eles. Por exemplo: *"Ela é uma manipuladora e destrói lares. Esse tipo de mulher sempre usa vestidos curtos para atrair homens, iguais a ela."*

Negação do antecedente

Tal como acontece com a falácia "afirmação do consequente", a falácia "negação do antecedente" é cometida por aquelas pessoas que não se importam se o seu cérebro funciona para trás ou para frente. Esta falácia não admite a possibilidade de que diferentes eventos possam produzir resultados semelhantes.

Esta é uma falácia lógica formal com o padrão "se/então" e o antecedente (o que vem depois do "se") não é verdade, então se conclui que o consequente (o que vem depois do "então") não é verdade. Por exemplo:

"Se eu comer demais, vou engordar. Uma vez que não como muito, não vou engordar.

Esta é uma falácia, porque não estamos considerando que pode haver outros eventos que podem causar o mesmo resultado, mesmo que o evento referido não ocorra. No exemplo, uma pessoa pode engordar por causa de outros problemas de saúde.

Exemplo:

"Se ele latir, então ele é um cachorro."

"Este não late."

"Então não é um cachorro."

Tais falácias podem ser muito enganosas. Mesmo se a conclusão fosse válida, o argumento continuaria sendo inválido, porque se não latir não podemos concluir com certeza que não é um cachorro (o cachorro poderia estar dormindo, ou não pode latir).

Observe que esta é uma falácia formal e que o argumento é inválido porque a veracidade das premissas não garante a veracidade da conclusão.

Vejamos outro exemplo:

"Se eu tivesse TV a cabo, então assistiria Breaking Bad."

"Eu não tenho TV a cabo."

"Portanto, eu nunca assisti Breaking Bad."

Esta falácia é mais óbvia do que o primeiro exemplo. Negando o antecedente (dizer que eu não tenho TV a cabo) não significa que devemos negar o consequente (que eu não assisti Breaking Bad).

Argumentação circular (Circulus in probando)

Esta falácia ocorre quando se supõe a veracidade do que se está querendo provar usando o mesmo para isso. Em outras palavras, um argumento é falacioso quando a conclusão é usada para respaldar as premissas usadas para chegar a essa conclusão.

Tais argumentos são mascarados frequentemente em uma retórica inteligente, e podem ser difíceis de detectar porque geralmente parecem bons.

Vejamos um exemplo:

Platão escreveu: *"Devemos aceitar as tradições dos anciãos, que dizem ser descendentes dos deuses. É o que eles dizem, e devem estar certos. Como poderíamos duvidar da palavra dos filhos dos deuses?"*

A conclusão de Platão é que alguns seres humanos antigos eram filhos dos deuses. Seus pontos de apoio para esta conclusão são que (1) eles mesmos disseram isso, e (2) não se pode duvidar da palavra dos filhos dos deuses. Tenha em mente que estas premissas só suportam a conclusão se também assumirmos que a conclusão é verdadeira.

Racionalização

A racionalização ocorre quando uma pessoa oferece uma razão (ou razões) em apoio de uma suposição, mas não é uma razão real para aceitar a suposição. Normalmente, esta falácia é auto-infligida para produzir um autoengano, embora também possa ser usado para enganar os outros.

O uso mais comum é quando uma pessoa apresenta uma razão louvável para justificar uma ação quando a motivação real não soaria tão bem aos ouvidos dos outros.

O que distingue a racionalização da mentira pura, é que a racionalização requer um elemento de autoengano real. Em outras palavras, a pessoa que racionaliza tende a aceitar, pelo menos em algum nível, a razão professada como uma razão verdadeira.

Quando as pessoas racionalizam, muitas vezes acham difícil aceitar que estão fazendo isso. Afinal, eles estão se esforçando para se convencer de que a sua razão é real.

Exemplo:

Arturo: *"Você notou que o preço da gasolina está subindo?"*

Victor: *"Sim, eles subiram muito, e por isso mesmo eu tenho dirigido menos. Eu vou comprar uma moto. Eles têm excelente eficiência de combustível. e eu preciso economizar."*

Arturo: *"Boa ideia. Então você vai vender seu carro esportivo?"*

Victor: *"Bem, não. Eu vou precisar dele para quando fizer mau tempo ou quando eu precisar transportar algumas coisas."*

Arturo: *"Faz sentido. E que moto você vai comprar? Uma vez que você está tentando economizar dinheiro, eu suponho que você está procurando uma mais em conta."*

Victor: *"Esta é a que eu estou olhando."*

Arturo: *"Humm, é uma moto esportiva de vinte e cinco mil dólares."*

Victor: *"Sim, e gasta menos gasolina do que o meu carro. Eu vou economizar muito dinheiro."*

Arturo: *"Mas são vinte e cinco mil dólares..."*

Víctor: *"Olha para isto, eu também pedi este capacete autografado pelo atual campeão do MotoGP. E este traje de corrida completo e botas de couro de primeira. Eu já comprei e tudo estará aqui em duas semanas."*

Arturo: *"Você tem certeza que vai economizar muito dinheiro com todas essas coisas?"*

Víctor: *"Sim. Basta olhar para o rendimento da moto. É muito melhor do que o meu carro."*

Exemplo:

Gabriel: *"Feliz aniversário meu amor!" Eu trouxe o novo XBOX 720 e uma TV de alta definição!"*

Cinthia: *"Mas eu não jogo videogames. Você joga. Mas eu gosto da televisão. Eu posso colocá-la na minha sala de ginástica."*

Gabriel: *"Humm, não. A televisão é para o XBOX."*

Cinthia: *"Por quê?" Você quer jogar com o teu XBOX na minha sala de ginástica?"*

Gabriel: *"não." "A TV e os XBOX são para minha sala de jogos."*

Cinthia: *"Como? Mas não era um presente para mim?"*

Gabriel: *"Bem, você sempre reclama que eu jogo videogame quando você quer assistir TV. Desta forma eu estou lhe dando um grande presente: Eu estarei na minha sala jogando com o meu XBOX 720 na TV nova, e você poderá assistir TV".*

Cinthia: *"Meu amor, este é o melhor presente do mundo."*

Gabriel: *"Eu sei! Eu sabia que este seria o melhor presente para o seu aniversário!"*

Argumento da ignorância (Argumentum ad ignorantiam)

Um argumento é falacioso quando ele sustenta que uma proposição é verdadeira porque não foi provado que é falsa (ou falsa porque não foi provado ser verdadeira).

Exemplo:

Em 1950, o senador Joseph McCarthy acusou um funcionário do Departamento de Estado dos EUA por suspeita de ser um comunista, e disse: Não há nada nos arquivos que refute suas conexões comunistas.

A mera incapacidade de uma pessoa de refutar sua culpa não pode ser tomada como prova de sua culpa. Tal inferência não é apenas contrária aos valores dos sistemas de justiça na maioria dos países democráticos, mas também é irracional.

Vejamos outro exemplo:

"A teoria do *Big Bang* é uma mentira completa e absoluta. Esta teoria existe há décadas e ninguém foi capaz de mostrar qualquer evidência conclusiva."

A ausência de provas conclusivas não determina que uma teoria ou proposição seja falsa. Apenas estabelece que a teoria ou proposição ainda está aberta ao debate.

Para se defender desse tipo de falácia, você deve lembrar o seu oponente da diferença fundamental entre "ausência de evidência" e "evidência de ausência". Só porque não há provas para algo não significa que seja falso ou verdadeiro.

Exemplo:

"Por que você não acredita que há alienígenas entre nós? Que provas você tem para mostrar o contrário?

Como podemos refutar a existência dos alienígenas sem explorar todos os cantos do universo para provar sua ausência? Se o seu adversário não ceder, você pode reduzir a sua posição ao absurdo e provar que o seu raciocínio torna possível justificar qualquer coisa. Portanto, se você aceitar o argumento, você também tem que aceitar que há duendes no jardim. Afinal, ele não pode provar o contrário, e de acordo com a lógica dele, se algo não pode ser refutado, então deve ser aceito.

Apelo ao silêncio

Esta falácia ocorre quando alguém interpreta o silêncio ou uma falta de resposta como a prova para a sua conclusão. Esta é uma falácia porque o

fato de você não responder ou se opor a um argumento não é evidência de que esse argumento seja verdadeiro.

Exemplo:

"O autor do artigo nunca respondeu a minha crítica ao seu ponto de vista sobre a teoria das cordas. Pela sua falta de resposta devo deduzir que ele não tem nada a dizer e que meu argumento está certo."

Por outro lado, você não deve esquecer que há casos em que a falta de resposta ou objeção pode realmente ser tomada como prova da veracidade do argumento, mas isso geralmente requer que se estabeleça uma situação em que a falta de resposta indica um consentimento razoável para aceitar o argumento. Por exemplo, suponha que alguém está conduzindo uma reunião onde uma questão foi colocada à votação e diz: *"Se não houver objeções, então o consenso é que vamos implementar o plano B."* Neste caso, não seria uma falácia aceitar a afirmação de que o consenso é implementar o plano B. Mas o chefe da reunião pode estar errado (as pessoas podem odiar o plano B, mas só querem que a reunião termine), não há erro no raciocínio.

Alcance limitado

Esta falácia é muito simples e muito comum. Ocorre quando para apoiar uma conclusão se apresenta uma redefinição da mesma conclusão em vez de apresentar provas.

Exemplo:

"Meu computador está quebrado porque não funciona".

Dizer que não funciona é outra maneira de dizer que está quebrado, e não explica por que o computador realmente parou de funcionar.

Vejamos outro exemplo:

"As pessoas tomam decisões precipitadas, porque não têm tempo para pensar nas suas decisões."

Aqui novamente a explicação dada é simplesmente uma redefinição do problema.

Conversão ilícita

Esse erro ocorre quando alguém faz uso ilícito da regra de conversão da lógica categórica, que é um tipo de lógica dedutiva. A explicação em detalhe da lógica categórica é um assunto que escapa do escopo deste livro, por isso vamos ver diretamente os modelos e exemplos para esclarecer em que consiste esta falácia.

Um erro na aplicação da regra de conversão produz uma linha errônea de raciocínio, conforme demonstrado pelos seguintes modelos dedutivos falaciosos:

Modelo 1

(1) Premissa: Todos os S são P.

(2) Conclusão: Todos os P são S.

Modelo 2

(1) Premissa: Alguns S não são P.

(2) Conclusão: Alguns P não são S.

Modelo 3

(1) Premissa: % (ou "algo", "poucos", "a maioria", "muitos", etc.) de S são P.

(2) Conclusão: Portanto, % (ou "a maioria", etc.) de P são S.

Por exemplo, deduzir que *"A maioria das pessoas que falam inglês são da Inglaterra, porque a maioria das pessoas da Inglaterra falam inglês"* seria um erro óbvio. A seguir veremos exemplos de tais conversões ilícitas.

Exemplo:

"Poucos homens brancos foram Presidentes dos Estados Unidos. Portanto, poucos presidentes dos Estados Unidos foram homens brancos."

Exemplo:

"Uma porcentagem razoavelmente pequena de acidentes de carro envolvem condutores com mais de 70 anos de idade. Portanto, uma porcentagem relativamente pequena de motoristas com mais de 70 anos está envolvida em acidentes de carro."

Exemplo:

A maioria das pessoas ricas são homens. Portanto, a maioria dos homens são ricos."

Exemplo:

"A maioria dos terroristas são religiosos. Portanto, a maioria das pessoas religiosas são terroristas."

Falácias da distração

Cada uma destas falácias é caracterizada como uma tentativa de distrair o ouvinte da aparente falsidade de uma determinada proposição.

Ladeira escorregadia

Nesta falácia o argumentador afirma que uma espécie de reação em cadeia geralmente termina em alguma consequência grave, mas na realidade não há provas suficientes para essa suposição. O argumentador diz que se dermos um único passo na "ladeira escorregadia", vamos acabar deslizando todo o caminho até chegar ao fundo. O argumentador assume que não poderemos parar no meio do caminho.

Exemplo:

"O experimento animal reduz o nosso respeito pela vida. Se não respeitarmos a vida, seremos cada vez mais tolerantes a atos violentos como a guerra e o assassinato. Logo nossa sociedade se converterá em um campo de batalha em que todos temerão constantemente por suas vidas. Será o fim da civilização como a conhecemos. Para evitar esta terrível consequência, temos de acabar agora com os experimentos com animais."

Mesmo que acreditemos que o experimento animal reduz o respeito à vida e nos torna mais tolerantes à violência, podemos ainda ser capazes de parar em algum momento antes de chegarmos ao fim da civilização. Neste argumento, houve razões insuficientes para aceitar a conclusão do argumentador de que temos de acabar com o experimento animal agora.

Como a falácia post hoc, a falácia da ladeira escorregadia pode ser difícil de identificar. Vejamos outro exemplo:

"Se eu não passar no curso de inglês, não serei capaz de me formar. Se não me graduo, eu não vou ser capaz de conseguir um bom trabalho, e

provavelmente vou acabar em um trabalho temporário ou vendendo hambúrgueres."

Conselho:

Verifique as sequências de consequências em seus argumentos, onde você diz "Se A, então B, e se B, então C", e assim por diante. Se certifique de que estas cadeias são razoáveis.

Pergunta complexa (Plurium interrogationum)

Plurium interrogationum é traduzido do latim como "de muitas perguntas". A falácia é cometida quando muitas perguntas são combinadas em uma só, e uma resposta do tipo "sim" ou "não" é necessária, e a pessoa que responde não tem a oportunidade de responder a cada pergunta separadamente. Por exemplo:

"Você parou de bater em sua esposa?"

Neste caso, se a resposta é "sim", você admite que tem espancado a sua esposa. Se a resposta for "não", você admite que continua a bater nela.

Vejamos outro exemplo:

"Por que o mercado livre é muito mais eficiente do que a regulamentação governamental?"

Esta questão pressupõe que o mercado livre *é* mais eficiente do que a regulamentação governamental, o que pode não ser verdade. A fim de evitar essa falsa suposição, seria suficiente dividir a questão da seguinte forma: *"O mercado livre é mais eficiente do que a regulamentação governamental?" "Se sim, então: Por quê?"*

Vejamos outro exemplo:

"Será que suas vendas aumentaram dramaticamente depois dessa publicidade enganosa?"

Esta pergunta pressupõe que os anúncios foram enganosos. Se é verdade ou não, qualquer resposta "sim" ou "não" pode sugerir que publicidade enganosa foi usada.

Falsa dicotomia

Em uma falsa dicotomia, o argumentador coloca a situação de tal maneira que parece haver apenas duas opções. O argumentador então, elimina uma das opções, e parece que ficamos com apenas uma opção: a que o argumentador quer que seja escolhida (mas muitas vezes há muitas opções diferentes).

Exemplo:

"Este edifício está em mau estado. Ou o demolimos e construímos um novo edifício, ou continuamos colocando em risco a segurança dos alunos. Obviamente não devemos arriscar a segurança de ninguém, então temos que demolir o edifício."

O argumento não menciona a possibilidade de reparar o edifício ou encontrar alguma maneira de proteger os estudantes dos riscos, por exemplo, se somente algumas salas estiverem em mau estado, talvez não deveríamos ter aulas nessas salas.

Conselho:

Examine seus próprios argumentos. Se você está dizendo que temos que escolher entre duas opções apenas, é realmente assim? Ou há outras alternativas que não foram mencionadas? Se existem outras alternativas, não as ignore, mas explique porque elas devem ser descartadas.

Ad hoc

Às vezes estamos tão desesperados para estar certos, que mantemos certas crenças, independentes das evidências apresentadas que provam o contrário. Como resultado, começamos a criar desculpas para tentar justificar por que nossas crenças permanecem verdadeiras,

independentemente de não ter nenhuma evidência real do que estamos dizendo.

Exemplo:

Andrea: *"Eu tenho certeza de que o Jorge quer sair comigo."*

Daniela: *"Mas ele está namorando com a Pamela há 4 meses."*

Andrea: *"Ele só sai com ela para me fazer ciúmes."*

Daniela: *"Eles assumiram um compromisso na semana passada."*

Andrea: *"Bem, isso só confirma que eu tenho razão."*

Embora Andrea se sinta um pouco decepcionada, ela se recusa a aceitar a evidência de que ela não foi a escolhida pelo Jorge. Como resultado, ela criou uma razão ad hoc em uma tentativa de sustentar sua declaração inicial.

Quando você suspeita que alguém está usando essa falácia, basta perguntar "Que provas você tem para afirmar isso?"

Falácia falácia (Argumentum ad logicam)

Essa falácia ocorre quando alguém afirma que uma declaração é falsa porque um erro lógico foi cometido para "confirmar" essa afirmação. A forma deste raciocínio é a seguinte:

(1) A falácia F foi cometida para argumentar em favor da afirmação A.

(2) Portanto, a afirmação A é falsa.

Esta é uma falácia (e é um tanto irônico), porque a veracidade ou falsidade de uma afirmação não pode ser deduzida unicamente pela qualidade do raciocínio. Se alguém cometeu uma falácia, então ele cometeu um erro em seu raciocínio, mas isso não implica que sua conclusão seja

falsa. Uma coisa é cometer um erro no raciocínio e outra completamente diferente é os fatos serem falsos.

Isto é especialmente claro quando uma falácia dedutiva é cometida (um argumento dedutivo inválido):

(1) A capital dos Estados Unidos está localizada nos Estados Unidos.

(2) Washington DC está nos Estados Unidos.

(3) Conclusão: Washington DC é a capital dos Estados Unidos.

Este é um exemplo em que um erro é cometido no raciocínio, mas a conclusão é verdadeira. Portanto, deve ser claro que um raciocínio pobre não implica em uma conclusão falsa.

Exemplo:

Sandra: *"Você deve crer em Deus porque a Bíblia diz que Deus existe."*

João: *"Mas por que eu deveria acreditar na Bíblia? Afinal é apenas um livro."*

Sandra: *"Porque foi escrito por Deus, então você deve acreditar em cada palavra."*

João: *"Ei, isso é uma falácia. Você está usando a sua conclusão para provar a mesma conclusão. Isso não é um argumento lógico."*

Sandra: "*O quê*?"

João: *"Bom, o seu argumento é ruim, então a sua conclusão tem que ser falsa."*

Exemplo:

Felipe: *"Eu não posso emprestar o meu carro para você, porque ele se transforma em uma abóbora à meia-noite."*

Emília: *"Se você realmente acha isso, você é um tolo."*

Felipe: *"Seu argumento é ad hominem, então, eu não sou um tolo."*

Embora seja verdade que Emília cometeu uma falácia ad hominem ao insultar Felipe (em vez de fornecer uma razão válida para não concordar com Felipe), esta falácia não é evidência contra a conclusão de seu argumento (que Felipe é um tolo).

Exemplo:

Karen: *"Sinto muito, mas se você acha que os homens costumavam montar em dinossauros, então obviamente você é um ignorante."*

Carlos: *"Primeiro, eu tenho um PhD em Ciências da criação, então eu sei muito bem do que estou falando. Segundo, seu ataque ad hominem prova que você está equivocada, e, portanto, os homens costumavam montar em dinossauros.*

Karen: *"Obter um PhD durante um fim de semana em um 'curso' feito em um estacionamento não é exatamente sinônimo ou garantia de boa educação, e por outro lado, minha falácia não é, de maneira nenhuma, evidência de que os homens montavam em dinossauros. E, finalmente, independente do que você possa acreditar, os Flintstones não eram um documentário".*

É claro que a falácia de Karen ad hominem não ter relação com a veracidade do argumento de que os homens montavam em dinossauros.

Analogia fraca

Essa falácia também é conhecida como um argumento de falácia analógica, e ocorre quando um argumento analógico não é forte o suficiente para suportar adequadamente sua conclusão. A falácia é produzida não pela forma, mas porque o argumento específico não satisfaz as condições de um argumento analógico forte.

Estritamente falando, um argumento analógico deve ter três premissas e uma conclusão. As duas primeiras premissas (tentam) estabelecer a analogia, mostrando que as coisas em questão são similares em alguns aspectos. A terceira premissa estabelece um aspecto adicional sobre uma das coisas e a conclusão afirma que, porque as duas primeiras premissas são iguais em alguns aspectos, também são semelhantes neste aspecto adicional.

Embora as pessoas apresentem seus argumentos analógicos de uma forma bastante informal, eles geralmente têm a seguinte forma lógica:

(1) Premissa 1: X tem propriedades P, Q e R.

(2) Premissa 2: Y em propriedades P, Q e R.

(3) Premissa 3: X também tem a propriedade Z.

(4) Conclusão: Y também deve ter a propriedade Z.

X e Y são variáveis que representam o que está em comparação (por exemplo, chimpanzés e seres humanos). P, Q, R, e Z também são variáveis, mas elas representam propriedades ou qualidades (como ter um coração). O uso de três propriedades (P, Q e R) é apenas para auxiliar na explicação, mas as variáveis comparadas poderiam ter muitas propriedades em comuns.

O seguinte é um exemplo de um argumento analógico não falacioso apresentado em forma estrita:

Premissa 1: Os ratos são mamíferos e possuem um sistema nervoso que inclui um cérebro desenvolvido.

Premissa 2: Os seres humanos são mamíferos e possuem um sistema nervoso que inclui um cérebro desenvolvido.

Premissa 3: Quando foram expostos ao agente neurolítico 274, 90% dos ratos morreram.

Conclusão: 90% dos seres humanos irão morrer se forem expostos ao agente neurolítico 274.

A força de um argumento analógico depende de três fatores. Se um argumento analógico não atende a esses padrões, então ele é fraco. Se ele é o suficientemente fraco, então pode ser considerado uma falácia. Não há nenhum ponto exato em que um argumento analógico se converte uma falácia, mas as regras fornecem uma base para fazer esta avaliação.

Em primeiro lugar, quanto mais propriedades tiverem em comum, melhor o argumento. No entanto, embora duas coisas sejam muito semelhantes em muitos aspectos, ainda há uma possibilidade de que não sejam iguais em termos da propriedade em questão. É por isso que os argumentos analógicos são indutivos.

Em segundo lugar, quanto mais relevantes são as propriedades comuns para a propriedade em questão, mais forte será o argumento. Uma propriedade específica, por exemplo P, é relevante para a propriedade Z se a presença ou ausência de P afeta a probabilidade de que Z está presente. Usando o exemplo anterior, de ratos e seres humanos, as propriedades compartilhadas são relevantes (mamíferos com um sistema nervoso que inclui um cérebro desenvolvido). Apesar de tudo, os agentes neurolíticos trabalham no sistema nervoso, de forma que a presença de um sistema nervoso torna mais provável que o agente produza o mesmo efeito em ratos e em seres humanos.

E terceiro, deve se determinar se X e Y têm diferenças relevantes. Quanto mais relevantes são essas diferenças, mais fraco será o argumento. No exemplo anterior, os seres humanos e os ratos têm muitas diferenças, mas a maioria destas diferenças provavelmente não são relevantes para os efeitos dos agentes neurolíticos. De qualquer forma, valeria a pena considerar que a diferença de tamanho poderia ser relevante, porque se fosse usada a mesma dose que os ratos receberam, os seres humanos poderiam estar menos propensos a morrer.

Exemplo:

"As armas são como martelos. Ambas são ferramentas com peças metálicas que podem ser usadas para matar alguém. No entanto, seria ridículo restringir a compra de martelos, da mesma forma como as restrições à compra de armas são igualmente ridículas."

Embora as armas e os martelos compartilhem certas características, estas características (ter peças metálicas, ser ferramentas, e ser potencialmente útil para a violência) não são relevantes para decidir sobre a restrição da compra de armas. Pelo contrário, restringimos as armas porque a sua principal função é matar à distância. Esta é uma característica que os martelos não possuem. Então esta é uma analogia fraca, e o argumento é uma falácia.

Se você pensar sobre isso, você pode fazer uma analogia entre quase qualquer coisa no mundo, então o simples fato de que você pode fazer uma analogia entre duas coisas não são provas muito eficientes a respeito de qualquer coisa.

Exemplo:

"O fluxo de eletricidade através dos cabos é como o fluxo de água através dos canos. A água flui mais rápido na descida, assim como a eletricidade também, e esta deve ser a razão pela qual as linhas de energia estão no alto".

Uso intencional:

A falácia analógica é devastadoramente eficaz quando usado contra a pessoa que produziu a analogia. Todos nós usamos analogias de todos os tipos, e tudo que você tem que fazer é esperar seu oponente usar uma, e continuar a usá-la de uma forma mais favorável em sua própria linha de argumentos. Com um pouco de habilidade, seu oponente se verá forçado a admitir que sua própria analogia não era muito boa o que torna o argumento dele débil.

Exemplo:

Presidente: *"Ao navegar por nosso novo Comitê, posso expressar a minha esperança de que teremos todos uma viagem tranquila e harmoniosa, juntos."*

Empregado: *"Você está certo, Sr. Presidente. Mas se lembre que os remadores geralmente eram acorrentados e chicoteados. E se os navios afundavam, os remadores afundavam com ele. Isso tem que mudar."*

Em organizações e empresas é muito comum usar analogias com as famílias para evocar um senso de confiança e tranquilidade, mas essa mesma analogia permitiria que você argumentasse quase tudo, inclusive dar dinheiro a membros da família ou punir as crianças travessas.

Falácia do psicólogo

Esta falácia ocorre quando se chega à conclusão de que alguém tem uma certa qualidade mental (ou qualidades), porque projeta suas próprias qualidades na outra pessoa. Esta falácia é essencialmente uma analogia fraca: a pessoa A chega a uma conclusão sobre a pessoa B baseada em uma suposição infundada que A e B são iguais.

A falácia foi nomeada assim por William James, que indicou que os psicólogos são particularmente propensos a atribuir seus próprios pontos de vista a seus pacientes. Naturalmente, uma pessoa não tem que ser um profissional da psicologia para cometer esta falácia.

Exemplo:

"Tenho certeza que essas pessoas vão ajudar você a tirar o carro deste buraco. Afinal, você ajudaria alguém que estivesse na mesma situação."

Exemplo:

David: *"Você sabia que uma lei que legaliza o casamento do mesmo sexo acaba de ser votada?".*

Michael: "Eu não acho que isso seja verdade."

David: *"Sério. Foi para votação."*

Michael: *"É impossível ser aprovada!"*

David: *"Você acha? Por quê?"*

Michael: *"Bem, eu não aprovaria. Então, eu tenho certeza que o Congresso tampouco o fará."*

Distinção sem diferença

Esta falácia consiste em afirmar que uma posição é diferente de outra baseado apenas na linguagem usada para descrever ambas as posições, mas na realidade são exatamente as mesmas.

Exemplo:

"Devemos julgar esta situação com base no que a Bíblia diz, e não no que acreditamos que diz, ou no que um teólogo pensa que diz."

No exemplo anterior, não há nenhuma diferença nos diferentes casos expostos em sua afirmação, já que a única maneira de ler a Bíblia é através da interpretação, isto é, o que nós acreditamos que diz.

Comparação defeituosa

Esta falácia consiste em comparar uma coisa com outra que não tenha relação, para que pareça mais ou menos desejável do que realmente é.

Exemplo:

"Brócolis tem menos gordura do que um chocolate."

Neste caso, se compara o teor de gordura, mas as diferenças significativas no sabor são ignoradas, por isso é uma comparação defeituosa.

Apelo a chegada na lua

Esta falácia em argumentar que, porque uma pessoa ou sociedade conseguiu algo grande (por exemplo, levar um homem à lua), outra pessoa ou sociedade também deve ser capaz de realizar algo de proporção semelhante.

Exemplo:

"Se conseguimos levar um homem à lua, então podemos encontrar a cura para o câncer."

Obviamente este raciocínio está errado. Ambos os feitos são diferentes e com dificuldades distintas. Esta é uma forma de analogia fraca. Levar um homem à lua foi visto como uma tarefa virtualmente impossível, mas uma vez que conseguimos, razoamos (erroneamente) que podemos fazer qualquer outra coisa virtualmente impossível. Lembre-se que a mera possibilidade não é a mesma coisa que a probabilidade. Esses tipos de argumentos só sugerem possibilidade.

Evidência incompleta

Essa falácia ocorre quando a evidência disponível que contraria uma conclusão é ignorada ou suprimida. Este raciocínio tem o seguinte formato:

(1) A evidência A é apresentada para sustentar a conclusão C.

(2) A evidência B é apresentada para refutar a conclusão C.

(3) A evidência B é ignorada ou suprimida.

(4) Portanto, a conclusão C é verdadeira.

Ao contrário de muitas outras falácias, isso não ocorre porque as premissas apresentadas não sustentam a conclusão lógica. Em vez disso, o erro é que a pessoa que faz o argumento ignora (intencionalmente ou

acidentalmente) todas as evidências disponíveis para determinar a veracidade da conclusão.

Há dois fatores que precisam ser considerados para determinar se a falácia foi cometida ou não.

Primeiro, é preciso determinar se as provas suprimidas ou ignoradas são realmente significativas o suficiente para anular as provas apresentadas. O mero fato de algumas informações terem sido ignoradas não é justificativa suficiente para determinar que foi cometida uma falácia. É necessário que a evidência suprimida ou ignorada seja realmente significativa para fazer a diferença. É igualmente razoável considerar se a pessoa estava ciente da importância das provas. Se não, então a pessoa não teria cometido a falácia intencionalmente.

Em segundo lugar, é preciso determinar se a evidência (supostamente) suprimida ou ignorada estava "razoavelmente" disponível para a pessoa que cometeu a falácia. Definir o significado de "razoavelmente" para uma pessoa, em alguns casos, pode ser uma questão controversa. Por isso não deve haver controvérsia considerável nos casos que supostamente envolvem esta falácia.

Como regra geral, se a evidência foi perdida por negligência, distorção, ou falta de um esforço esperado, então seria razoável esperar que a pessoa estivesse ciente da evidência. Seja qual for o caso, uma pessoa que, de forma consciente, omite ou ignora a evidência é claramente culpada de cometer esta falácia.

Exemplo:

Martin: *"Todas as leis de controle de armas são inconstitucionais."*

Karen: *"Você poderia ser mais específico?"*

Martin: *"Bem, este é um bom exemplo. Por lei, não posso levar minha arma para a faculdade. Isso é inconstitucional."*

Karen: *"Por que é inconstitucional?"*

Martin: *"Porque eu li a Constituição, e a segunda emenda afirma claramente que o direito do povo de portar armas não será infringido, e meu direito de levar minha pistola para a faculdade está sendo claramente infringido. Então, a lei é inconstitucional."*

Karen: *"Talvez você devesse ler a emenda completa e ver as exceções para os casos pertinentes. Estou surpreso que você não tenha feito isso, afinal, você está fazendo a faculdade de direito por vários anos."*

Apelo a motivos em vez de evidências

As falácias nesta seção têm em comum a prática de apelar para as emoções ou outros fatores psicológicos, e desta forma, não fornecem provas verdadeiras para apoiar a conclusão.

Apelo a emoção

Esta falácia ocorre quando em vez de um argumento lógico, se utiliza uma linguagem expressiva de forma a apelar para uma emoção, como indignação ou piedade. Este tipo de raciocínio é muito comum na política e na mídia publicitária.

A maioria dos discursos políticos são projetados para gerar sentimentos nas pessoas e para que esses sentimentos os levem a votar ou agir de determinada maneira. No caso da publicidade, os anúncios são projetados para relembrar emoções que influenciem o desejo das pessoas comprarem determinados produtos. Na maioria dos casos (em discursos e propagandas) há uma ausência evidente de provas reais.

Este tipo de raciocínio é, obviamente, enganoso, porque usar várias táticas para incitar emoções nas pessoas, não serve como prova para uma pretensão.

Esta falácia é realmente um método extremamente eficaz de persuasão, uma vez que as emoções são muitas vezes mais poderosas do que a razão. No entanto, para ser justo, é importante observar que o uso de táticas para incitar determinadas emoções é uma habilidade importante. Sem um apelo às emoções, muitas vezes é difícil levar as pessoas a tomarem decisões ou extrair seu melhor.

Há muitas falácias emocionais que eu listei separadamente neste livro por causa de suas várias possibilidades de uso. No entanto, tenha em mente que você pode tomar qualquer emoção, precedê-la com "apelar a", e você terá criado uma nova falácia. Mas se lembre que, por definição, para ser uma

falácia que você deve usar a emoção em vez de evidências para chegar a uma conclusão.

Exemplo:

"É hora de acabar com estas práticas contábeis 'criativas'. Milhões de pessoas perderam suas pensões por causa dos excessos dessas elites corporativas. Acabou-se a esperança. As vidas destas pessoas foram arruinadas e não podemos permitir que isto continue. Por todas estas razões, eu rogo que o réu seja culpado.

No exemplo anterior, as consequências sociais dos abusos das empresas são irrelevantes para demonstrar a responsabilidade e a culpa do réu.

Exemplo:

"As linhas de alta tensão causam câncer. Eu conheci um garotinho que viveu a apenas 30 quilômetros de uma linha de alta tensão, e disseme com sua voz fraca: 'Por favor, faça tudo o que puder para que nenhuma outra criança tenha que viver tão perto de uma torre de alta tensão'. É por isso que eu estou pedindo que vocês votem pela anulação deste projeto de lei sobre as linhas de energia e que sejam substituídas esteiras com macacos hidráulicos."

É claro a partir deste argumento que nenhuma evidência está sendo apresentada. Tudo o que faz é evocar a imagem de uma criança fraca e relacioná-la com o câncer, mas isso não tem nada a ver com a conclusão.

Apelo a força (Argumentum ad baculum)

Um argumento é uma falácia quando ele substitui a persuasão lógica com base em argumentos e evidências por ameaças implícitas ou explícitas.

Exemplo:

O chefe de gabinete da Casa Branca, Howard Baker, uma vez abriu uma reunião referente as alegações de má conduta do Procurador-Geral Ed Meese, como segue: *"O Presidente confia no Procurador-Geral, eu confio no Procurador-Geral, e você também deveria confiar no Procurador-Geral, porque nós trabalhamos para o Presidente e porque é assim que as coisas são. E se alguém tem uma visão diferente... pode me dizer, porque nós vamos ter que falar sobre a sua permanência no gabinete."*

Note que o Sr. Baker não deu nenhuma explicação fundamentada para a sua conclusão de que os outros membros do gabinete deveriam ter confiança no Procurador-Geral. Este argumento substitui o uso da razão por uma ameaça velada.

Apelo ao desespero

Esta falácia é cometida quando uma ação é necessária para resolver uma situação, independentemente de se a ação proposta resolva a situação ou não.

Exemplo:

Em 2012, nos Estados Unidos se propôs elevar a idade de elegibilidade para o Medicare (programa de cobertura de seguridade social) em um esforço para deter o déficit orçamentário crescente. No entanto, a pesquisa mostrou que fazendo isto, aumentaria realmente o déficit a longo prazo. Paul Krugman (Economista) analisou a proposta desta forma:

Premissa 1: Os custos elevados do Medicare requerem uma resposta séria.

Premissa 2: Aumentar a idade de elegibilidade para o Medicare soa como uma resposta séria.

Conclusão: Portanto, a idade de elegibilidade para o Medicare deve ser elevada.

Momentos desesperados não significam necessariamente que é melhor tomar qualquer medida do que não tomar medida alguma.

Se você se vê enfrentando uma falácia dessas, como defesa você pode salientar que a solução proposta será ineficaz, que existem soluções alternativas, ou que a cura prevista é pior do que a enfermidade.

Apelo a fé

Esta falácia consiste em argumentar em favor de uma conclusão baseada unicamente na fé, em vez de usar qualquer razão ou evidência de sua veracidade.

Exemplo:

"Tenho fé que o Senhor me protegerá do câncer. Portanto, eu não preciso parar de fumar."

Este tipo de argumento simplesmente não oferece uma razão verdadeira para aceitar a sua conclusão. O proponente substitui a evidência ou o raciocínio por um apelo geral à fé. Lembre-se que argumentos convincentes requerem raciocínio e lógica. Em geral, esses recursos são muito ineficazes, precisamente porque a fé não é universal. O apelo à fé só funciona com outras pessoas que compartilham dessa fé, e será totalmente inútil com as demais pessoas.

Como uma defesa contra este tipo de argumento, você pode simplesmente mostrar que, apelando para a fé de seu oponente praticamente admite que ele não tem razões válidas para respaldar o seu argumento. No entanto, este movimento também pode ser ineficaz, dependendo da força da sua fé e do seu público. Pode ser melhor preparar uma defesa em seu próprio terreno, ou seja, apelando para a fé para apoiar a sua própria conclusão, ou para enfraquecer a do seu oponente.

Por exemplo, se o seu adversário usa o "*livro de Levítico*" (livro bíblico do antigo testamento) para argumentar contra a homossexualidade, você poderia argumentar: *"Levítico também prescreve que você não deve*

usar fibras mistas, e neste momento você está usando um terno de poliéster."

Esta falácia é tipicamente um apelo à autoridade: *"Eu creio que algo é verdade, porque está neste livro sagrado, ou porque tal personagem religioso disse."* Estes argumentos são problemáticos para ambos os lados, porque há um monte de livros sagrados e inúmeros personagens religiosos, e nem todos estão de acordo no que acreditam. *"Por que devemos acreditar que apenas um deles está certo?"*

Este tipo de argumento e raciocínio pode ser usado para responder a qualquer tipo de pergunta. Tenha em mente que apelar para a fé é sempre uma falácia quando usado para justificar uma conclusão na ausência de provas.

Apelo a compaixão (Argumentum ad misericordiam)

Esta é a tentativa de apoiar uma posição sem oferecer argumentos ou provas em seu favor, mas apelando para os sentimentos de piedade ou de culpa do adversário.

Exemplo:

Uma velha piada diz: *"Sei que me apanharam matando os meus pais com um machado. Mas eu não mereço ser castigado! Não veem que eu sou um órfão?"*

Este é um caso específico da falácia que apela para as emoções, e compartilha o problema comum que assola esses tipos de falácias: os sentimentos são irrelevantes para os fatos. Este argumento é muito popular nas defesas legais que se concentram na ideia de que o criminoso deve ser exonerado por causa de suas circunstâncias infelizes.

A defesa mais simples contra este tipo de falácia é apontar a irrelevância do argumento. Seu oponente não está apoiando sua posição, ele simplesmente está apelando para o coração. Deixar esta tática em evidência fará seu oponente perder a boa vontade que ele está tentando atrair.

Apelo a culpa

Um apelo à culpa é uma falácia na qual uma pessoa substitui a evidência de uma premissa pela intenção de gerar culpa. Esta linha de raciocínio é enganosa porque um sentimento de culpa não serve como prova para uma conclusão. A emoção da culpa, como todas as emoções, não é por si só uma falácia. Mas aceitar uma afirmação como verdadeira baseada na "evidência" de se sentir culpado é um erro.

Exemplo:

Criança: *"Estou satisfeito, não quero mais comer."*

Mãe: *"Você precisa terminar toda a sua comida. Há crianças que morrem de fome na África."*

Criança: *"Mas brócolis é horrível."*

Mãe: *"Aquelas crianças na África adorariam ter até um pedacinho de brócolis. Você deveria ter vergonha de não comer tudo."*

Criança: *"Tudo bem, vou enviar esses brócolis para elas."*

Mãe: *"Não, você vai comer estes brócolis."*

Criança: *"Mas como isso vai ajudar as crianças famintas?"*.

Mãe: *"Termina estes brócolis!"*

Vejamos outro exemplo:

Antonio: *"Você está atrasada. Eu preparei o jantar para o horário que você deveria chegar, então agora está frio."*

Luciana: *"Sinto muito, meu amor. A reunião durou um pouco mais do que eu esperava, mas o chefe tinha boas notícias. Eu tenho um aumento!"*

Antonio: *"Oh, claro, chega tarde para o jantar e me joga um aumento na cara, justo agora eu não tenho um emprego!"*

Luciana: *"Não é isso, apenas..."*

Antonio: *"Você está roubando a minha virilidade!"*

Luciana: *"Sinto muito!"*

Antonio: *"Bem, você pode me compensar comprando uma motocicleta."*

Luciana: *"Tudo bem. Sinto muito, chegar atrasada para o jantar e ganhar um aumento."*

Antonio: *"Tudo bem. Você pode usar o aumento para comprar uma boa moto."*

Vamos olhar para um exemplo diferente no qual um argumento é expresso e mesmo que a pessoa se sinta culpada, não é enganoso porque há razões para apoiar a conclusão.

Janete: *"Você realmente deveria ajudar Sandra a sair desta situação."*

Ricardo: *"Ajudar é uma perda de tempo. Além do mais a vida é assim."*

Janete: *"Sandra ajudou você quando passou pelo mesmo problema. Na verdade, ela passou o dia inteiro ajudando você porque ninguém mais o fez."*

Ricardo: *"Você está tentando me fazer sentir culpado para ajudá-la?"*

Janet: *"Sim, um pouco. Mas você deve ajudar. Ela ajudou você e isso realmente devia fazer você se sentir mal se não lhe der uma mão."*

Ricardo: *"Ela vai ficar bem. Muitas de suas amigas a estão ajudando."*

Janete: *"E estão ajudando porque ela as ajudou. É isso que os amigos fazem. Se você valoriza essa amizade, então você deve ir comigo."*

O exemplo acima não implica uma falácia. Embora Janete espere que Ricardo se sinta culpado e motivado para ajudar Sandra, o fato de que Sandra ajudou Ricardo é uma razão legítima para que Ricardo a ajude agora. Claro que se pode argumentar que ajudar as pessoas não cria uma dívida, mas isso seria uma questão moral, em vez de uma prova de que Janete cometeu um erro lógico.

Apelo a pessoa comum

Esta falácia é cometida quando em vez de evidência se tenta estabelecer uma conexão com o público baseado em ser uma "pessoa comum" como eles. Então se sugere que a sua proposta é algo em que todas as pessoas comuns acreditam.

Exemplo:

"Estimados eleitores, eu sou como vocês. Sim, eu tenho alguns jatos privados e casas em 20 países, mas eu também preciso colocar minhas calças uma perna de cada vez. Sim, sou uma pessoa comum, tal como vocês. Então acredite em mim, este aumento de impostos para as pessoas comuns é o que precisamos."

Obviamente não apresentou nenhum argumento válido para justificar o aumento de impostos.

Apelo a novidade

O apelo à novidade é uma falácia que ocorre quando se supõe que algo é melhor simplesmente porque é novo. Este raciocínio é especialmente atraente porque as pessoas têm um forte compromisso com a ideia de que as coisas novas devem ser melhores do que as antigas, devido à noção de progresso que implicam.

Exemplo:

Felipe: *"Então, qual é o novo plano?"*

Cinthia: *"Bem, este plano é o mais recente em técnicas de marketing e usa o método GK3000. É tão novo que seremos os primeiros a usá-lo."*

Felipe: *"Bom, o método de marketing que usamos até agora provou ser muito eficaz. Eu não gosto da ideia de mudar para um novo método sem uma boa razão."*

Cinthia: *"Mas sabemos que temos de estar na vanguarda, e isso significa que temos de usar novas ideias e novas técnicas. O método GK3000 é novo, por isso vai funcionar melhor que o antigo."*

Apelo a tradição

Esta é uma falácia que ocorre quando se supões que algo é melhor ou correto, simplesmente porque é mais antigo, mais tradicional, ou porque "sempre foi feito assim."

Este tipo do raciocínio é atrativo porque as pessoas frequentemente preferem continuar com o tradicional do que provar coisas novas. No entanto, não deve ser assumido que as coisas novas devem ser melhores do que as coisas antigas (neste caso, se cometeria o apelo à novidade). Antiguidade, geralmente, não tem nada a ver com a qualidade ou veracidade de alguma coisa.

Obviamente, a antiguidade tem uma influência em alguns contextos, por exemplo, se uma pessoa conclui que o vinho envelhecido é melhor do que o novo vinho, não seria um apelo à tradição, pois neste caso, o velho está diretamente relacionado com a qualidade. Portanto, a chave é entender que o erro é cometido somente quando a antiguidade não está diretamente relacionada com a qualidade em questão.

Exemplo:

"Claro que acredito em Deus. As pessoas acreditam em Deus por milhares de anos, então Deus tem que existir."

Exemplo:

"Esta forma de governo é a melhor. Temos este governo há mais de 200 anos e ninguém falou em mudar. Então tem que ser bom."

Apelo a uma falsa autoridade (Argumentum ad verecundiam)

Esta falácia surge quando a autoridade invocada em um argumento não tem autoridade legítima no assunto em questão. Quando uma pessoa cai nesta falácia, ele está aceitando uma afirmação como verdadeira, sem ter provas suficientes para fazê-lo. Mais especificamente, a pessoa está aceitando a afirmação porque erroneamente acredita que a autoridade acima referida é um expert.

Exemplo:

"Temos de abolir a pena de morte. Muitas pessoas respeitadas, como o ator Guy Guapo, tem declarado publicamente a sua oposição a ela."

Ainda que o Guy Guapo seja uma autoridade em questões relacionadas com a atuação, não há razão para basear o nosso argumento em suas opiniões políticas.

Uma vez que esta falácia é bastante comum, é necessário levar em conta algumas regras de avaliação antes de aceitar o apelo a uma autoridade:

(1) A pessoa (autoridade) tem experiência suficiente no assunto.

(2) Existe um certo nível de concordância entre outras autoridades no assunto.

(3) A área de especialização é uma área ou disciplina legítima.

(4) A autoridade em questão deve ser identificada.

Exemplo:

Leonardo: *"Eu acho que o aborto é moralmente aceitável. Uma mulher deve ter direitos sobre seu próprio corpo."*

Karla: *"Eu discordo de você. O Dr. Johan Skarn diz que o aborto é sempre moralmente incorreto, não importa a situação. Ele tem que estar certo, afinal, ele é uma autoridade respeitada em sua área."*

Leonardo: *"Eu nunca ouvi falar do Dr. Skarn. Quem é ele?"*

Karla: *"Ele ganhou o prêmio Nobel de física por seu trabalho sobre a fusão a frio."*

Leonardo: *"Eu sei. E ele tem alguma experiência em moral ou ética?"*

Karla: *"Eu não sei. Mas ele é uma autoridade mundialmente conhecida, então eu acredito nele."*

Apelo a uma autoridade anônima

Essa falácia é confirmada quando uma fonte não especificada é usada como evidência para o argumento. Normalmente é formada de frases como "especialistas dizem que...", "foi dito que...", "estudos mostram..." ou qualquer tipo de referência a um grupo generalizado. Quando não especificamos a fonte, ela não pode ser verificada e, portanto, a credibilidade do argumento não pode ser verificada. Apelamos para fontes anônimas mais do que pensamos, e desta forma fabricamos, exageramos ou interpretamos equivocadamente os fatos para que as pessoas aceitem nossas declarações.

Não há nenhum problema em apelar para uma autoridade quando essa suposta autoridade é, de fato, um expert no assunto. Então, se eu disser, "buracos negros emitem radiação", posso justificar esse argumento apelando à autoridade de Stephen Hawking, mas não posso justificar minha crença apelando às autoridades cujas credenciais não podem ser

determinadas. Por exemplo, é ilegítimo dizer "um amigo me disse que os buracos negros emitem radiação."

Exemplo:

"Dizem que se você engolir chiclete vai levar 7 anos para digerir, então é melhor não fazê-lo."

Esta é uma maneira muito comum de apelar à autoridade anônima. Vejamos outro exemplo:

"Os 13,7 bilhões de anos do universo são uma grande mentira. Eu li um artigo de importantes cientistas que encontraram evidências claras de que o universo foi criado há apenas 6.000 anos, mas eles foram demitidos de seus empregos e foram obrigados a permanecer em silêncio."

Sem saber quem são esses cientistas, não podemos verificar a evidência e, portanto, não devemos aceitar essa evidência.

A defesa contra esta falácia é desafiar o seu oponente a estabelecer a identificação da autoridade citada. Nós encontramos este tipo do argumento todo o tempo, não somente nos contextos oficiais de debate, mas também em discussões diárias. Em um contexto diário, é claro, isso é muito aceito, mas em contextos mais formais de debate, citar uma autoridade de forma implícita simplesmente não é suficiente.

Conselho:

Há duas maneiras simples de evitar cometer a falácia da apelação à autoridade. Primeiro de tudo, se certifique que as autoridades que você cita são especialistas no assunto que está sendo discutido. Em segundo lugar, em vez de simplesmente dizer "A autoridade X acreditar que Y, por isso devemos acreditar também", procure explicar a razão ou explique como a autoridade chegou à essa opinião. Também é útil escolher autoridades que se percebem como neutras ou razoáveis, ao invés de escolher pessoas que serão consideradas tendenciosas.

Apelo a ira (Argumentum ad Odium)

Esta falácia é cometida ao tentar defender uma posição explorando os sentimentos de ira do público.

Exemplo:

"Mais imigrantes no nosso país? Essas pessoas estão tirando nossos empregos, estão usando nossos benefícios e geram todos os tipos de sujeira na cidade. Não devemos permitir que façam isso conosco."

Este é um movimento difícil de neutralizar, não porque o movimento é particularmente complexo, mas porque o adversário parou de jogar o jogo da lógica e começou a jogar com a ira do público, ou ele está muito irritado para raciocinar corretamente. Portanto, mesmo que possa ser convincente salientar que o seu adversário está argumentando enganosamente, isso pode ser ineficaz. A lógica, infelizmente, tem seus limites. A melhor resposta seria apelar ao público para não alimentar o ódio.

Apelar ao medo (argumentum in terrorem)

Esta falácia é cometida quando o medo, não baseado na evidência ou na razão, é usado como principal motivador para fazer outros aceitarem uma ideia, uma proposição, ou uma conclusão.

Exemplo:

"Se não resgatarmos os grandes fabricantes de automóveis, a economia mundial entrará em colapso. Portanto, devemos resgatar os fabricantes de automóveis."

Pode haver muitas razões legítimas para resgatar fabricantes de automóveis (razões baseadas em evidências e probabilidades), mas dizer que "a economia mundial vai entrar em colapso" não é uma delas.

Vejamos outro exemplo:

Filho: *"Mãe, e se eu não acreditar em Deus?"*

Mãe:*" Então você vai para o inferno eterno. Por que você pergunta?"*

Filho: *"Por nada."*

Esta é uma falácia porque a mãe não fornece nenhuma evidência de que não acreditar em Deus vai fazer seu filho ir para o inferno eternamente. Só porque essa possibilidade aterroriza o filho, ele aceita a proposição (crer em Deus), independente da ausência de evidência real no argumento.

Da mesma forma que com qualquer apelo a emoção, este argumento é irrelevante. Fatos são fatos, independentemente de como você se sente em relação a eles.

A defesa contra esta falácia é mostrar que não há nada a temer, ou que seu oponente está exagerando. Para tornar esta defesa realmente eficaz, você deve pedir ao seu oponente para comprovar o seu argumento. Por exemplo, se o seu oponente argumenta que todos os estrangeiros no país devem ser expulsos porque eles são todos criminosos, então o convide a comprovar a sua afirmação. Se você não pode fazer isso, então você pode mostrar que ele está apenas brincando com os temores do público.

Apelo a identidade do grupo

Esta falácia ocorre quando se apela para a identidade de grupo como um substituto para a evidência de uma premissa. Embora a natureza específica do apelo possa variar, o método mais comum de apelar para a identidade de um grupo implica em uma tentativa de usar o orgulho que os membros sentem do grupo específico.

Ter orgulho e se identificar com um grupo não é uma falácia, aceitar uma premissa baseada no orgulho ou identidade do grupo é. Porque o sentimento de orgulho e identidade de um grupo não servem como evidência de uma premissa.

Esta falácia pode ser usada com qualquer tipo de identidade de grupos, tais como grupos políticos, étnicos, religiosos, *etc*. Uma versão bastante comum faz uso do nacionalismo (orgulho em seu país), tentando levar as pessoas a aceitar ou rejeitar uma premissa baseada no amor que sentem por seu país.

Exemplo:

"Claro que há pessoas que criticam o governo. Mas como alguém disse, 'Este é o meu país, para o bem ou para o mal.' Então esses críticos devem calar a boca e aceitar que eles estão errados ou eles devem sair do país".

Apelo a realização

Essa falácia é cometida quando o argumento é avaliado com base no nível de realização ou de esforço do autor do argumento, em vez de avaliar o argumento propriamente dito.

Exemplo:

"Eu tenho um PhD em teologia, escrevi 12 livros e eu conheço o Papa pessoalmente. Portanto, se eu lhe disser que Jesus preferia cerveja ao vinho, você deve acreditar em mim."

Embora as credenciais da pessoa que faz esta afirmação sejam impressionantes, não há como essas credenciais respaldarem seu argumento.

Muitas pessoas usam seu sucesso como um curinga para se colocar como uma autoridade em tudo. Não deixe que sucesso e/ou formação atrapalhem o seu julgamento e seu pensamento crítico. Avalie as evidências.

Apelo a celebridade

Esta falácia é cometida quando um argumento é justificado com base no que uma celebridade acredita ser verdade.

Exemplo:

"A proeminente atriz Astrid McStar disse que o consumo de ervilhas dá câncer. Então eu vou parar de comer ervilhas."

Este tipo de argumento é uma espécie de apelo à autoridade, mas aqui o erro é mais óbvio: ser uma celebridade quase nunca qualifica alguém como uma autoridade em um assunto. Você não tem que acreditar nas opiniões de alguém apenas porque seu último filme foi um sucesso.

Como com qualquer apelo à autoridade, a defesa certa é exigir credenciais apropriadas.

No entanto, há obviamente exceções a esta regra. Se um atleta representa uma certa marca de sapatos atléticos, seu testemunho tem alguma credibilidade.

Falácias indutivas

O raciocínio indutivo consiste em deduzir as propriedades de uma população a partir das propriedades de uma amostra. Por exemplo, suponha que tenhamos um barril contendo 1.000 grãos de feijão. Alguns dos feijões são pretos e alguns são brancos. Suponha agora que pegamos uma amostra de 100 grãos do barril, e que 50 eram brancos e 50 são pretos. Neste caso nós poderíamos deduzir que a metade dos feijões no barril(ou seja 500 feijões) são pretos e a metade são brancos.

Todos os raciocínios indutivos dependem da semelhança entre a amostra e a população. Quanto mais similar for a amostra com a população no todo, mais confiável será a dedução lógica. Por outro lado, se a amostra é pouco representativa da população, então a dedução lógica não será confiável.

É importante mencionar que nenhuma dedução lógica é perfeita. Por isso, mesmo que as premissas sejam verdadeiras, a conclusão ainda pode ser falsa.

Falácia do acidente

Essa falácia ocorre quando uma regra geral é aplicada incorretamente a um caso específico que está além do seu alcance. Em outras palavras, uma falácia é confirmada quando exceções à regra são ignoradas.

Esta falácia é historicamente atribuída a Aristóteles. Quanto ao nome, não significa um acidente no sentido usual da palavra (como ser atropelado por um carro), mas Aristóteles considerou uma propriedade acidental como uma propriedade carente de uma conexão necessária com a essência de uma coisa, de tal maneira que a propriedade acidental poderia mudar sem que tal coisa deixasse de ser o que é.

Da mesma forma, há também as propriedades essenciais, que são necessárias para que a coisa seja o que é. Por exemplo, "ter três lados" é

uma propriedade essencial de um triângulo, ou seja, se ele deixar de ter três lados, não é mais um triângulo. Portanto, as propriedades essenciais não permitem exceções.

Seguindo o exemplo do triângulo, a cor específica de um triângulo, digamos azul, é uma propriedade acidental. Isto significa que, caso o triângulo não fosse mais azul, não deixaria de ser um triângulo. Portanto, as propriedades essenciais não permitem exceções.

Fazer uma dedução lógica a partir de uma propriedade essencial não seria uma falácia. Por exemplo, é um bom raciocínio deduzir que um determinado triângulo tem três lados, porque os triângulos necessariamente tem três lados. O que seria uma falácia é tratar a propriedade acidental como uma propriedade essencial e fazer tais deduções lógicas. Por exemplo, embora a grande maioria dos mamíferos tenha pelos, esta não é uma propriedade essencial dos mamíferos. Portanto, deduzir que uma baleia não é um mamífero porque não tem pelos, implicaria tal falácia.

Essa falácia pode ocorrer em casos envolvendo regras literais (como leis) ou casos em que a regra é um pouco mais metafórica (como um regra geral).

Exemplo:

"De acordo com a Constituição, as pessoas têm direito à privacidade. João bateu em sua esposa em particular, por isso não podemos prendê-lo, pois isso iria violar o seu direito à privacidade."

Exemplo:

Carine: *"Por favor, pare de postar mentiras sobre mim em seu blog."*

Glória: *"Eu não vou parar. Eu conheço os meus direitos e eu tenho o direito à livre expressão!"*

Carine: *"Então eu vou ter que processar você por difamação."*

Glória: *"Faça. Você nunca vai ganhar. Para isso há liberdade de imprensa e isso significa que eu sou livre para escrever o que eu quiser e não há nada que você possa fazer sobre isso."*

Uso especial:

Quase toda a generalização pode sofrer objeção e precisa considerar os possíveis casos que não cobre. Se você está tentando estabelecer definições universais, tais como "verdade", "justiça" e "significado", não se surpreenda que outras pessoas gastem sua energia procurando todos os casos em que seu argumento não se aplica. Esta falácia é amplamente utilizada por anarquistas, já que parece derrubar facilmente as regras gerais.

Quando você é acusado de quebrar as regras, procure o caso mais estranho que sua imaginação lhe permite. Se a regra não se aplica neste caso, por que deveria se aplicar no seu?

Generalização precipitada

Esta falácia também é conhecida como falácia das estatísticas insuficientes e ocorre quando uma regra geral baseada em fatos pontuais é estabelecida. Em outras palavras, consiste em fazer suposições para um grupo inteiro de casos com base em uma amostra inadequada, geralmente porque é atípica ou demasiado pequena.

Exemplo:

"Dizem que os alimentos fritos são ruins para a saúde. Isso é uma mentira. Eu tenho comido batatas fritas toda a minha vida, e a minha saúde é perfeita."

O autor desta afirmação poderia ser geneticamente dotado ou felizmente, um ignorante do colesterol que lentamente se acumula em suas artérias. Mas mesmo que vivesse cem anos de boa saúde, o seu caso em particular não seria suficiente para derrubar décadas de conhecimento médico muito bem documentado.

Exemplo:

"Com base em uma pesquisa realizada com 1.000 homens com mais de 30 anos, 99% têm dois ou mais carros de $100.000 dólares cada. Portanto, os homens com mais de 30 anos, no mundo, são muito ricos."

Dependendo do país e da cidade em que a pesquisa foi realizada, os resultados poderiam ser diferentes, por isso é falacioso aceitar tal conclusão.

Exemplo:

"Meu parceiro disse que seu professor de cálculo é muito chato, e o meu professor também é, assim, todos os professores de cálculo são chatos."

Neste caso, as experiências de duas pessoas não são suficientes para apoiar uma conclusão dessa magnitude. Estereótipos sobre as pessoas são um exemplo muito comum de generalização precipitada.

Conselho:

Em seus próprios argumentos pergunte-se que tipo de amostra você está usando. É suficiente basear a sua conclusão sobre a opinião de algumas pessoas ou em algumas experiências?

Considere se você precisa de mais evidência, ou talvez uma conclusão menos geral. No exemplo acima, uma conclusão mais modesta seria *"alguns professores de cálculo são chatos."* Isso não seria mais uma generalização precipitada.

Inferência estatística

Esta falácia é cometida quando uma pessoa se baseia injustificadamente na elaboração de uma conclusão a partir de estatísticas que são desconhecidas ou imprecisas.

Um tipo comum de dados estatísticos desconhecidos são aqueles dados obtidos a partir de informações limitadas para fazer uma pressuposição. Por exemplo, quando os peritos estimam o número de pessoas que utilizam drogas ilegais, eles estão fazendo uma conjectura e, portanto, são dados estatísticos desconhecidos ou imprecisos.

Dados estatísticos desconhecidos são bons para uma ter uma visão geral sobre uma questão, mas não são informações muito boas para tomar decisões específicas. Naturalmente, a forma como os dados estatísticos são recolhidos também precisa ser avaliada para determinar se há outras falácias.

Exemplo:

Maria: *"Acabei de ler um artigo sobre os homens infiéis".*

Jane: *"E o que diz?"*

Maria: *"Bem, o autor estima que 50% dos homens traem suas esposas."*

Jane: *"Humm, nesta mesa somos duas mulheres."*

Maria: *"Você sabe o que isso significa...".*

Jane: *"Sim, uma de nós duas está sendo enganada.*

Maria: Eu sempre pensei que Carlos tinha aquele olhar...".

Jane: *"Ei! Carlos nunca me enganaria! Aposto que é o seu homem. Ele sempre me olha estranho..."*

Maria: *"O quê? Eu vou matá-lo!"*

Falsa precisão

Esta falácia consiste em usar uma estatística que não seja precisa para dar a aparência de veracidade e certeza, ou para usar uma diferença

desprezível em dados para tirar conclusões incorretas.

Exemplo:

Guia turístico: *"Este fóssil está aqui há 120 milhões de anos."*

Turista: *"Como você sabe disso?"*

Guia turístico: *"Porque quando eu comecei a trabalhar aqui há três anos, os historiadores fizeram testes de datação radiométrica e disseram que eles tinham 120 milhões de anos."*

Falácia lúdica (Ludus)

Esta falácia é cometida quando se assume erroneamente que os modelos estatísticos perfeitos se aplicam a todas as situações. Este é um resultado do excesso de confiança ou simplesmente de ignorar influências externas.

Exemplo:

Camila: *"Já que metade das pessoas no mundo são mulheres, a probabilidade de que a próxima pessoa que cruze a porta seja uma mulher é de 50%."*

Marisol: *"Você se deu conta de que estamos em um consultório ginecológico?"*

Neste exemplo Camila está considerando somente as estatísticas, ignorando completamente a situação e o contexto atual.

Falácias causais

É comum que os argumentos cheguem à conclusão de que uma coisa causou outra, mas às vezes a relação entre causa e efeito é mais complexa. É muito fácil cometer um erro quando se trata de causas e efeitos, motivo pelo qual pensadores críticos requerem que uma declaração causal seja apoiada por uma lei natural, por exemplo, "A fricção produz calor, e o calor produz fogo."

Pós hoc ergo propter hoc

Esta falácia é cometida quando se chega à conclusão de que se um evento acontece após o outro, o segundo é uma consequência do primeiro. Mais formalmente, a falácia consiste em concluir que A causou B, porque A ocorreu antes de B (e não há provas suficientes para justificar a realidade de tal afirmação).

A falácia é produzida ao chegar a uma conclusão baseado apenas na ordem dos eventos, que não é um indicador confiável, ou seja, nem sempre é verdade que o primeiro evento produziu o segundo.

Muitas superstições são baseadas em raciocínio post hoc. Por exemplo, suponha que uma pessoa compra um amuleto de sorte, se sai bem em seu exame, e depois chega à conclusão de que se saiu bem no exame por causa do amuleto. Esta pessoa teria cometido a falácia post hoc.

Exemplo:

Xavier comprou um computador novo e funcionou muito bem por vários meses. Então ele comprou um novo celular. Quando foi usar seu computador novamente, ele ficou bloqueado ao iniciar. Xavier chegou à conclusão de que o novo celular deve ser a causa do bloqueio do computador.

Exemplo:

"O Presidente aumentou os impostos, e então a taxa de crimes violentos também subiu. O Presidente é responsável pelo aumento dos crimes."

Neste exemplo, o aumento dos impostos poderia ou não ser um fator no aumento das taxas de criminalidade, mas o argumento não prova que um causou o outro.

Portanto, para evitar a falácia post hoc, o argumentador teria que dar alguma explicação do processo pelo qual supõe que A produziu B.

Cum hoc ergo propter hoc

Este é um erro no raciocínio causal que ocorre quando a correlação estatística entre duas coisas implica em uma conexão causal. Esta falácia está relacionada à falácia pós hoc ergo propter hoc. A diferença é que a falácia post hoc ocorre quando se deduz que A causa B simplesmente porque A ocorre antes de B. A falácia cum hoc é cometida por que se deduz que dois ou mais eventos estão causalmente conectados porque eles ocorrem juntos. Esta falácia é muitas vezes refutada pela frase "correlação não implica nexo de causalidade".

Obviamente, o fato de duas coisas estarem estatisticamente correlacionadas não é suficiente para pressupor que existe uma conexão causal. Em alguns casos, isso é bastante óbvio, por exemplo, (quase) ninguém poderia deduzir que o inverno é causado por pessoas que usam jaquetas durante o inverno.

Esta falácia é cometida porque as pessoas não têm cuidado suficiente quando raciocinam, e é sempre mais fácil e mais rápido chegar a conclusão causal do que investigar o fenômeno.

Lembre-se do seguinte: embora seja verdade que as causas e efeitos podem estar correlacionados, não é verdade que a correlação faz com que algo seja a causa de qualquer outra coisa.

Exemplo:

"Você sabe o que eu percebi? Que há uma correlação entre o momento que o Presidente fala sobre a economia e a Dow Jones. Se bem que nem sempre isso acontece, mas geralmente quando o Presidente fala, a Dow Jones cai. E quanto mais ele fala, maior é a queda. Se o Presidente quer ajudar a economia, então ele tem que parar de falar sobre isso em seus discursos."

Exemplo:

"A alta taxa de criminalidade está relacionada com a alta população nas prisões. Portanto, para diminuir a criminalidade, sugiro libertar os presos."

Exemplo:

Simão: *"Depois de quatro anos de faculdade eu aprendi algo importante."*

Elena: *"O que seria?"*

Simon: *"Eu não sei porquê, mas dormir com roupas me causa dor de cabeça. Por isso eu comecei a dormir sem roupas agora."*

Elena: *"E o que o seu companheiro de quarto pensa disso?"*

Simon: *"Ele está um pouco incomodado."*

Elena: *"Bom, o importante é que você não tem mais dores de cabeça."*

Simon: *"Essa é a parte estranha. Ainda as tenho. Mas tenho certeza de que as roupas causam as dores de cabeça. Talvez eu esteja dormindo muito perto do armário."*

Elena: *"Sim, certamente que deve ser isso."*

Uso intencional:

O uso deliberado desta falácia funciona melhor quando se apoia em grandes quantidades de informações estatísticas. Seu público, perplexo com os dados, raramente apresentará evidências contrárias. Eles podem até estar mais dispostos a aceitar a relação causal que você propõe se você citar qualquer autoridade no campo das ciências sociais. Isto é tão fácil. Não há nada (por mais absurdo que seja) que não tenha sido testemunhado por essas pessoas.

Pensamento mágico

Esta falácia também é conhecida como pensamento supersticioso e consiste em fazer conexões causais ou correlações entre dois eventos que não estão baseados na lógica ou em evidência, mas em superstição. O pensamento mágico muitas vezes faz com que as pessoas experimentem medos irracionais ao correlacionar seus atos com certas calamidades.

Exemplo:

"Eu me recuso a ficar no 13º andar do Hotel, porque me dá má sorte. No entanto, eu não me importaria de ficar se nós o chamarmos de 14º andar."

Isso demonstra o tipo de pensamento mágico que muitas pessoas têm. Se estima que 85% dos edifícios nos Estados Unidos não têm um 13º andar. Não há evidência objetiva de que o número 13 cause má sorte, por isso é apenas superstição.

Causa muito simplificada

Essa falácia ocorre quando alguém deduz que apenas uma das causas é responsável por um efeito, sem considerar que pode haver várias causas.

Este erro ocorre frequentemente em situações ocasionais porque é muito mais fácil simplesmente focar em uma suposta causa. Em alguns casos, as pessoas cometem essa falácia por ignorância, isto é, porque eles não conseguem assimilar que a situação causal pode ser mais complicada. Em outros casos, esta falácia é usada intencionalmente em uma tentativa de

levar as pessoas a aceitar uma que tenha uma única causa. Isto é feito às vezes por razões políticas e, naturalmente, uma única causa tende a se encaixar muito bem com a agenda política do autor da falácia.

Exemplo:

Ricardo: *"Parece que a educação em nosso país não é das melhores. Eu vi que estamos muito atrasados em comparação com o resto do mundo em áreas como matemática e ciência."*

Pablo: *"Sim. São esses malditos sindicatos dos professores. Estão arruinando a educação dos nossos filhos. Se pudéssemos eliminar os sindicatos, estaríamos no topo do mundo novamente."*

Exemplo:

"A recente crise econômica foi um desastre financeiro incrível. No entanto, nada foi feito para abordar a sua causa, ou seja, para proibir as empresas hipotecárias de fazerem empréstimos de alto risco."

Erros de categoria

Falácias nesta categoria ocorrem porque o autor erroneamente assume que o todo é apenas a soma das partes ou vice-versa. Entretanto, às vezes as coisas unidas podem ter propriedades diferentes das propriedades individuais.

Falácia da divisão

A falácia da divisão é cometida quando uma pessoa deduz que o que acontece como um todo também deve ocorrer em seus componentes.

Exemplo:

"Uma corda é forte e pode facilmente suportar o peso de uma pessoa adulta. Uma corda é apenas uma junção de fios individuais. Portanto, um fio desta corda é forte e pode facilmente suportar o peso de um adulto."

Esse argumento é uma falácia porque pressupõe que cada parte que compõe uma corda (cada fio) deve compartilhar um atributo da corda como um todo (a resistência). Tenha em mente que esta falácia é a versão inversa da falácia da composição.

Falácia da composição

Nós cometemos a falácia da composição quando erroneamente imputamos os atributos de uma parte do todo ao todo.

Exemplo:

"Uma corda não é nada mais do que uma coleção de fios fracos. Portanto, uma corda não pode suportar o peso de uma pessoa adulta."

Esse argumento é uma falácia porque pressupõe que uma coleção de fios (a corda) deve compartilhar o atributo que cada fio individual

(fraqueza) possui. Se isso fosse verdade, as cordas não teriam utilidade.

Exemplo:

"A acusação só ofereceu provas circunstanciais. Como vimos, nenhuma dessas evidências demonstra de maneira conclusiva que meu cliente cometeu o roubo. Portanto, a acusação não conseguiu gerar nada mais do que uma dúvida razoável."

Este argumento aparentemente complexo é uma falácia porque imputa um atributo de cada peça individual de prova (insuficiência para provar a culpabilidade além de uma dúvida razoável) para toda a evidência. No entanto, a soma das provas (consideradas como um todo) pode muito bem demonstrar a culpa além de uma dúvida razoável.

Conclusão

Como você pode ter observado, há um número ilimitado de manobras que se pode fazer para camuflar um raciocínio pobre, para fazer com que um pensamento ruim pareça bom, e para esconder o que realmente está acontecendo em uma situação.

O filósofo Schopenhauer, refletindo sobre os truques de persuasão, uma vez comentou:

"Seria muito bom se cada truque pudesse receber um nome curto e obviamente apropriado, de modo que quando um homem comete este ou aquele truque em particular, pudesse ser repreendido imediatamente."

O livro que você acabou de ler é um reflexo do esforço feito por filósofos e pensadores críticos para categorizar esses truques de lógica.

Você deve saber que, apesar deste conhecimento, a maioria das pessoas são resistentes a reconhecer um mau raciocínio quando ele apoia algo em que eles acreditam intensamente. Qualquer argumento, qualquer consideração, qualquer manobra ou construção mental que valide as crenças emocionalmente carregadas das pessoas, parecem ser justificadas. Quanto mais intensa a crença for, menos provável é que a razão e a evidência possam derrubá-la.

A maioria das pessoas acredita profundamente (a nível subconsciente) no seguinte:

(1) É verdade se eu acreditar.

(2) É verdade se nós acreditarmos.

(3) É verdade se eu quiser acreditar.

A mente humana é muitas vezes míope, inflexível e conformista, enquanto que ao mesmo tempo, é altamente qualificada para o autoengano e a racionalização.

A mente humana opera desde os instintos intelectuais mais primitivos. Isso pode ser visto na história da política, economia, religião e da guerra. Portanto, é importante aprender a reconhecer os erros básicos no raciocínio para que nos entendamos melhor e aos outros.

Em outras palavras, falácias são truques de persuasão e manipulação intelectualmente indefensáveis, e quando usamos em nós mesmos, eles são instrumentos de auto engano devastadores.

Gostou do livro?

Antes de me despedir gostaria de agradecer a você por ler este livro. Também gostaria de lhe pedir um favor. Você poderia me dar um minuto do seu tempo e deixar um comentário na Amazon.com? Este feedback vai me ajudar a continuar a escrever o tipo de livros que podem ajudar você a alcançar os resultados que deseja. E realmente, eu leio cada comentário.

Obrigado e aproveite cada minuto de sua vida!

Table of Contents

Introdução
Argumentos
Argumentos dedutivos
Argumentos indutivos
O que são falácias?
Erros X falácias
Como ler este livro
Falácias
Mudança de foco (foco na pessoa)
Ad hominem abusivo
Ad hominem circunstancial
Ad hominem tu quoque
Ad hominem positivo
Culpa por associação
Falácias de relevância (Mudança de assunto)
Anfibologia
Apelo a crença comum (Argumento ad populum)
Cortina de fumaça
Corte lógico
Falácia do historiador
Falácia naturalista
Mover os postes da baliza
Argumentos inválidos
Non sequitur
Afirmação do consequente
Negação do antecedente
Argumentação circular (Circulus in probando)
Racionalização
Argumento da ignorância (Argumentum ad ignorantiam)
Apelo ao silêncio
Alcance limitado
Conversão ilícita

Falácias da distração
Ladeira escorregadia
Pergunta complexa (Plurium interrogationum)
Falsa dicotomia
Ad hoc
Falácia falácia (Argumentum ad logicam)
Analogia fraca
Falácia do psicólogo
Distinção sem diferença
Comparação defeituosa
Apelo a chegada na lua
Evidência incompleta
Apelo a motivos em vez de evidências
Apelo a emoção
Apelo a força (Argumentum ad baculum)
Apelo ao desespero
Apelo a fé
Apelo a compaixão (Argumentum ad misericordiam)
Apelo a culpa
Apelo a pessoa comum
Apelo a novidade
Apelo a tradição
Apelo a uma falsa autoridade (Argumentum ad verecundiam)
Apelo a uma autoridade anônima
Apelo a ira (Argumentum ad Odium)
Apelar ao medo (argumentum in terrorem)
Apelo a identidade do grupo
Apelo a realização
Apelo a celebridade
Falácias indutivas
Falácia do acidente
Generalização precipitada
Inferência estatística
Falsa precisão
Falácia lúdica (Ludus)
Falácias causais

Pós hoc ergo propter hoc
Cum hoc ergo propter hoc
Pensamento mágico
Causa muito simplificada
Erros de categoria
Falácia da divisão
Falácia da composição
Conclusão